LAST UPDATE【2015/09/03】

日本駐車場開発｜2353｜

Research Report by Shared Research Inc.

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。

LAST UPDATE【2015/09/03】

目次

主要経営指標の推移 ---- **3**
直近更新内容 ---- **4**
概略 ---- 4
業績動向 ---- **5**
四半期業績動向 ---- 5
2015 年 7 月期の会社計画（2015 年 4 月 10 日発表） ---- 11
将来の展望 ---- 18
事業内容 ---- **19**
ビジネスの概要 ---- 19
収益性分析 ---- 28
SW（Strengths, Weaknesses）分析 ---- 32
市場とバリューチェーン ---- 33
経営戦略 ---- 36
過去の業績 ---- **37**
四半期業績 ---- 37
通期業績 ---- 60
損益計算書 ---- 70
貸借対照表 ---- 71
キャッシュフロー計算書 ---- 73
その他情報 ---- **74**
沿革 ---- 74
ニュース＆トピックス ---- 75
大株主 ---- 82
トップ経営者 ---- 83
グループ会社 ---- 83
従業員 ---- 83
株主還元 ---- 83
IR 活動 ---- 83
ところで ---- 83
企業概要 ---- 85

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	FY07/07 連結	FY07/08 連結	FY07/09 連結	FY07/10 連結	FY07/11 連結	FY07/12 連結	FY07/13 連結	FY07/14 連結	FY07/15 連結	FY07/16 会社予想
売上高	**6,795**	**7,508**	**7,870**	**8,664**	**9,607**	**10,591**	**13,437**	**15,118**	**17,008**	**18,700**
YoY	22.5%	10.5%	4.8%	10.1%	10.9%	10.2%	26.9%	12.5%	12.5%	9.9%
売上総利益	**2,538**	**2,924**	**3,052**	**3,593**	**4,058**	**4,533**	**5,759**	**6,594**	**7,624**	
YoY	8.4%	15.2%	4.4%	17.7%	12.9%	11.7%	27.0%	14.5%	15.6%	
売上総利益率	37.3%	38.9%	38.8%	41.5%	42.2%	42.8%	42.9%	43.6%	44.8%	
営業利益	**920**	**1,181**	**1,258**	**1,481**	**1,501**	**1,821**	**2,021**	**2,335**	**2,573**	**3,100**
YoY	-18.4%	28.4%	6.5%	17.7%	1.3%	21.3%	11.0%	15.5%	10.2%	20.5%
営業利益率	13.5%	15.7%	16.0%	17.1%	15.6%	17.2%	15.0%	15.4%	15.1%	16.6%
経常利益	**1,329**	**1,827**	**1,168**	**1,117**	**1,438**	**1,906**	**2,236**	**2,592**	**3,010**	**3,100**
YoY	-27.1%	37.4%	-36.1%	-4.4%	28.8%	32.6%	17.3%	15.9%	16.1%	3.0%
経常利益率	19.6%	24.3%	14.8%	12.9%	15.0%	18.0%	16.6%	17.1%	17.7%	16.6%
当期純利益	**642**	**489**	**614**	**765**	**850**	**518**	**1,378**	**1,582**	**3,531**	**1,850**
YoY	-39.9%	-23.9%	25.5%	24.7%	11.1%	-39.0%	165.9%	14.7%	123.2%	-47.6%
純利益率	9.5%	6.5%	7.8%	8.8%	8.8%	4.9%	10.3%	10.5%	20.8%	9.9%
1株当たりデータ										
期末発行済株式数（千株）	3,437	3,439	3,445	3,445	3,445	3,445	3,445	345,274	346,585	
EPS	187.8	144.1	181.2	226.2	251.6	155.5	413.4	4.7	10.5	5.50
DPS	200.0	200.0	200.0	100.0	150.0	200.0	250.0	2.7	3.3	3.50
BPS	569	530	490	505	635	675	917	12	20	
貸借対照表										
現金・預金・有価証券	2,105	1,852	1,701	1,201	1,777	2,885	3,899	4,765	9,902	
流動資産合計	**2,525**	**2,599**	**2,191**	**1,708**	**2,358**	**3,486**	**4,766**	**5,768**	**11,230**	
有形固定資産	805	847	904	1,261	1,588	1,204	1,703	1,993	3,164	
投資その他の資産計	4,319	3,685	3,293	2,766	2,354	1,216	2,431	2,696	2,978	
無形固定資産	67	94	83	64	76	97	220	186	411	
資産合計	**7,716**	**7,225**	**6,472**	**5,799**	**6,377**	**6,003**	**9,121**	**10,643**	**17,783**	
買掛金	33	29	29	29	32	30	81	88	98	
短期有利子負債	3,391	2,022	1,938	1,368	1,274	1,156	624	209	67	
流動負債合計	**4,069**	**3,033**	**2,640**	**2,435**	**2,459**	**2,483**	**2,261**	**2,404**	**2,982**	
長期有利子負債	1,348	1,998	1,751	1,179	1,176	650	2,530	2,906	5,100	
固定負債合計	**1,692**	**2,370**	**2,143**	**1,625**	**1,732**	**1,239**	**3,619**	**3,826**	**6,078**	
負債合計	**5,761**	**5,403**	**4,783**	**4,060**	**4,191**	**3,722**	**5,880**	**6,230**	**9,061**	
純資産合計	**1,955**	**1,823**	**1,688**	**1,738**	**2,186**	**2,281**	**3,241**	**4,413**	**8,722**	
有利子負債	4,739	4,020	3,689	2,547	2,451	1,805	3,154	3,115	5,167	
キャッシュフロー計算書										
営業活動によるキャッシュフロー	-314	898	868	1,529	1,289	1,473	1,460	2,014	1,965	
投資活動によるキャッシュフロー	-1,744	728	322	-203	-73	800	-1,048	-424	1,378	
財務活動によるキャッシュフロー	1,208	-1,495	-1,008	-1,826	-636	-1,228	612	-739	1,733	
財務指標										
総資産経常利益率（ROA）	19.1%	24.5%	17.1%	18.2%	23.6%	30.8%	29.6%	26.2%	21.2%	
自己資本純利益率（ROE）	30.0%	25.9%	35.0%	44.9%	43.9%	23.6%	51.9%	44.6%	65.5%	
自己資本比率	25.3%	25.1%	26.1%	29.7%	33.8%	37.5%	33.6%	37.8%	38.0%	

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

直近更新内容

概略

2015年9月3日、日本駐車場開発株式会社は2015年7月期通期決算を発表した。

（決算短信へのリンクはこちら、詳細は2015年7月期通期決算項目を参照）

2015年9月1日、同社は、同社子会社NPD KOREA CO.,LTD.（以下、NPD KOREA社）が韓国ソウルで駐車場運営を開始すると発表した。（リリース文へのリンクはこちら）

同社子会社で、韓国ソウルで駐車場に関する総合コンサルティングを行うNPD KOREA社は、設立後初の受注となるサブリース契約を2件締結し、ソウル市内において2015年9月からドーミーインプレミアムソウルカロスキル駐車場（総台数43台、機械式タワー駐車場２基）を、10月からはING 生命オレンジタワー駐車場（総台数220台、時間貸しと月極の併用）の運営をそれぞれ開始する。

慢性的に駐車場が不足しているソウル市内において、日本で培ってきた駐車場活用のノウハウを活かし、周辺の駐車場不足の解消、利用者へのサービス向上に努めるとしている。

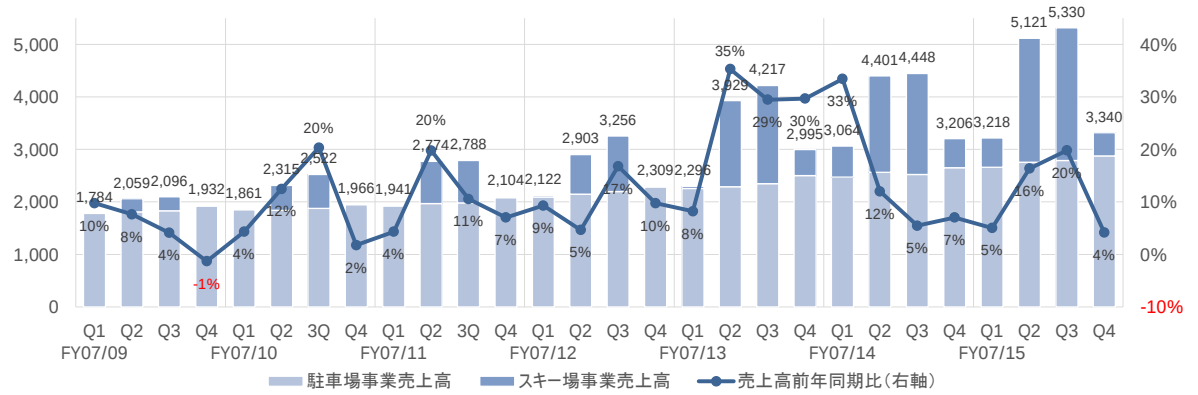
2015年6月16日、同社への取材を踏まえてレポートを更新した。

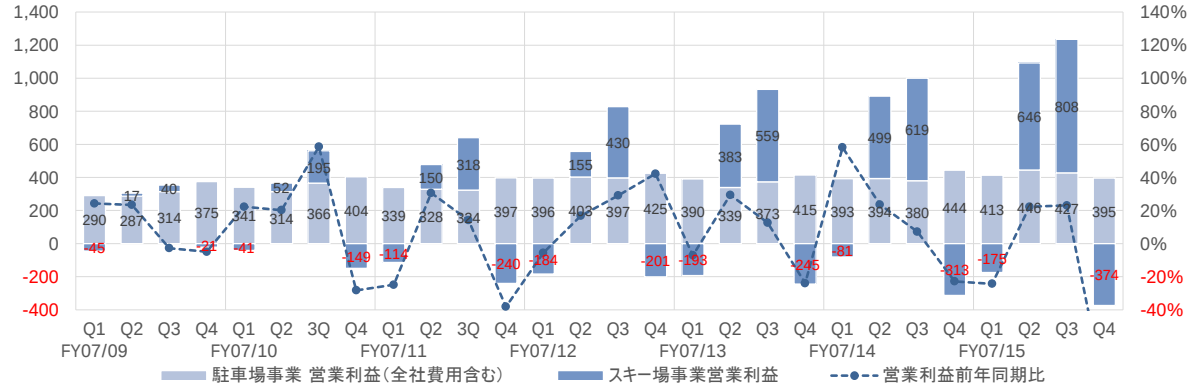
3ヵ月以上経過した会社発表は、ニュース＆トピックスへ

業績動向

四半期業績動向

(百万円)	FY07/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/15 Q1	Q2	Q3	Q4	FY 07/15 進捗率	通期会予
売上高	**2,296**	**3,929**	**4,217**	**2,995**	**3,064**	**4,401**	**4,448**	**3,206**	**3,218**	**5,121**	**5,330**	**3,340**	**99.5%**	**17,100**
駐車場事業	2,258	2,291	2,348	2,504	2,474	2,563	2,524	2,650	2,662	2,757	2,788	2,878	72.5%	11,320
スキー場事業	38	1,638	1,869	492	590	1,838	1,924	556	554	2,359	2,529	438	94.7%	5,750
その他事業									2	4	13	23	62.1%	30
YoY	8.2%	35.3%	29.5%	29.7%	33.4%	12.0%	5.5%	7.0%	5.0%	16.4%	19.8%	4.2%		13.1%
駐車場事業	7.8%	6.7%	6.8%	9.6%	9.6%	11.9%	7.5%	5.8%	7.6%	7.6%	10.5%	8.6%		10.9%
スキー場事業	39.0%	116.6%	76.5%	1,891.8%	1,439.4%	12.2%	2.9%	12.9%	-6.0%	28.4%	31.5%	-21.1%		17.2%
売上総利益	807	1,820	2,026	1,105	1,238	2,188	2,063	1,105	1,252	2,522	2,647	1,204		
YoY	4.8%	36.8%	28.7%	28.7%	53.3%	20.2%	1.8%	0.0%	1.1%	15.3%	28.3%	8.9%		
売上総利益率	35.2%	46.3%	48.0%	36.9%	40.4%	49.7%	46.4%	34.5%	38.9%	49.3%	49.7%	36.0%		
販管費	610	1,099	1,093	935	926	1,295	1,063	974	1,015	1,431	1,417	1,188		
YoY	9.4%	42.1%	46.5%	47.3%	51.8%	17.9%	-2.8%	4.2%	9.7%	10.5%	33.2%	22.0%		
営業利益	**197**	**722**	**932**	**170**	**312**	**892**	**999**	**131**	**236**	**1,091**	**1,230**	**15**	**99.0%**	**2,600**
駐車場事業	390	339	373	415	393	394	380	444	413	446	427	395	74.4%	1,730
スキー場事業	-193	383	559	-245	-81	499	619	-313	-175	646	808	-374	142.2%	900
その他事業									-3	-1	-5	-6		-30
YoY	-7.1%	29.4%	12.6%	-24.0%	58.1%	23.6%	7.2%	-22.8%	-24.3%	22.3%	23.1%	-88.2%		11.4%
駐車場事業	-1.4%	-15.9%	-6.0%	-2.4%	0.6%	16.2%	1.8%	7.1%	5.3%	13.2%	12.5%	-10.9%		7.4%
スキー場事業	-	147.3%	29.9%	-	-	30.1%	10.8%	-	-	29.6%	30.4%	-		24.2%
営業利益率	8.6%	18.4%	22.1%	5.7%	10.2%	20.3%	22.5%	4.1%	7.3%	21.3%	23.1%	0.5%		15.2%
駐車場事業	17.3%	14.8%	15.9%	16.6%	15.9%	15.4%	15.1%	16.8%	15.5%	16.2%	15.3%	13.7%		15.3%
スキー場事業	-503.8%	23.4%	29.9%	-49.7%	-13.6%	27.1%	32.2%	-56.3%	-31.5%	27.4%	31.9%	-85.3%		15.7%
経常利益	**214**	**819**	**982**	**220**	**354**	**989**	**1,058**	**190**	**414**	**1,248**	**1,227**	**121**	**103.8%**	**2,900**
YoY	6.0%	44.1%	7.7%	-1.6%	65.2%	20.8%	7.7%	-13.6%	16.8%	26.2%	15.9%	-36.2%		11.9%
経常利益率	9.3%	20.8%	23.3%	7.4%	11.6%	22.5%	23.8%	5.9%	12.9%	24.4%	23.0%	3.6%		17.0%
当期利益	**115**	**539**	**646**	**79**	**199**	**670**	**656**	**56**	**972**	**812**	**1,418**	**329**	**103.8%**	**3,400**
YoY	21.6%	69.1%	-	-32.6%	73.5%	24.5%	1.6%	-29.5%	387.2%	21.2%	116.1%	492.2%		115.0%
当期利益率	5.0%	13.7%	15.3%	2.6%	6.5%	15.2%	14.8%	1.7%	30.2%	15.9%	26.6%	9.8%		19.9%





出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意
注：FY07/15のQ4(*)の数値は、通期会社計画から第3四半期累計実績を控除したもの

四半期毎の季節性に関しての補足：スキー場事業において主に売上及び利益が計上されるのは、スキー及びスノーボードのシーズンである第2四半期（11-1月期）、第3四半期（2-4月期）である。逆に第1四半期（8-10月期）、第4四半期（5-7月期）は売上高の計上は少なく、営業損失となる。従って、全社的な売上高、営業利益も同様に第2四半期及び第3四半期に高く、第1四半期及び第4四半期に低くなりやすい点に注意が必要。

2015年7月期通期決算実績（2015年9月3日発表）

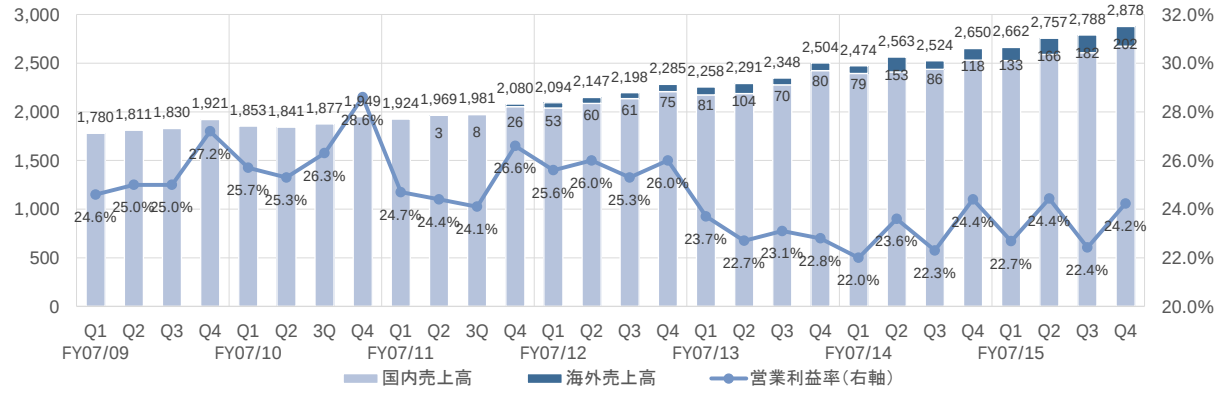
- ▶ 売上高　17,008百万円　（前期比12.5%増）
- ▶ 営業利益　2,573百万円　（同10.2%増）
- ▶ 経常利益　3,010百万円　（同16.1%増）
- ▶ 当期純利益　3,531百万円　（同123.2%増）

2015年7月期の通期業績は、創業より毎期連続増収となり、営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高となった。 経常利益の伸びが営業利益を上回るのは、保有する投資有価証券の一部売却や、円安による為替差益が発生したこと等による。また、日本スキー場開発株式会社が、2015年4月に東京証券取引所マザーズ市場へ新規上場し、子会社株式売却益（1,362百万円）等が発生したことにより、当期純利益は大幅に伸長した。

駐車場事業

- ▶ 売上高　11,086百万円　（前期比8.6%増）
- ▶ 営業利益　2,589百万円　（同9.8%増）

駐車場事業業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成
注：営業利益はその他調整額を含まず

駐車場管理・契約台数及び物件数推移

管理・契約台数、物件数（台、件）	FY07/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/15 Q1	Q2	Q3	Q4
駐車場借上・管理総台数	**34,111**	**35,161**	**38,027**	**38,627**	**41,210**	**41,496**	**42,385**	**43,305**	**44,879**	**45,880**	**46,711**	**46,983**
国内	28,418	29,315	33,243	34,351	36,698	36,635	36,952	37,207	38,692	38,903	39,734	39,984
直営月極借上台数	11,423	11,760	12,000	12,529	12,725	13,071	13,247	13,499	13,703	13,795	14,188	14,226
直営時間貸併用借上台数	5,817	6,027	8,203	8,018	7,868	7,961	8,043	8,326	8,917	8,808	8,957	8,958
時間貸マネジメント管理台数	11,178	11,528	13,040	13,804	16,105	15,603	15,662	15,382	16,072	16,300	16,589	16,800
直営月極貸付台数	10,643	10,838	11,155	11,650	11,697	12,057	12,253	12,527	12,749	12,884	13,139	13,287
（稼働率）	93.2%	92.2%	93.0%	93.0%	91.9%	92.2%	92.5%	92.8%	93.0%	93.4%	92.6%	93.4%
YoY	5.5%	5.3%	17.1%	19.3%	29.1%	25.0%	11.2%	8.3%	5.4%	6.2%	7.5%	7.5%
直営月極借上台数	13.4%	11.4%	9.2%	10.0%	11.4%	11.1%	10.4%	7.7%	7.7%	5.5%	7.1%	5.4%
直営時間貸併用借上台数	13.1%	9.8%	43.8%	38.8%	35.3%	32.1%	-2.0%	3.8%	13.3%	10.6%	11.4%	7.6%
時間貸マネジメント管理台数	-4.6%	-2.3%	11.4%	18.6%	44.1%	35.3%	20.1%	11.4%	-0.2%	4.5%	5.9%	9.2%
海外	5,693	5,846	4,784	4,276	4,512	4,861	5,433	6,098	6,187	6,977	6,977	6,999
直営時間貸併用借上台数	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609	4,698	5,488	5,488	5,478
時間貸マネジメント管理台数	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489	1,521
YoY	106.5%	86.1%	52.3%	-11.1%	-20.7%	-16.8%	13.6%	42.6%	37.1%	43.5%	28.4%	14.8%
直営時間貸併用借上台数	52.0%	38.9%	11.2%	8.9%	-10.4%	-13.9%	25.8%	47.0%	39.3%	62.8%	39.1%	18.9%
時間貸マネジメント管理台数	586.5%	500.9%	413.4%	-40.9%	-40.9%	-22.8%	-9.6%	30.6%	30.6%	-	-	2.1%
駐車場物件数	**958**	**991**	**1,016**	**1,045**	**1,060**	**1,086**	**1,119**	**1,138**	**1,149**	**1,155**	**1,175**	**1,171**
国内	948	979	1,004	1,034	1,047	1,073	1,103	1,120	1,130	1,135	1,155	1,150
直営月極借上物件数	745	769	786	809	823	847	873	890	897	902	919	912
直営時間貸併用借上物件数	123	127	131	132	129	134	138	139	137	136	136	136
時間貸マネジメント管理物件数	80	83	87	93	95	92	92	91	96	97	100	102
YoY	13.5%	10.7%	10.7%	11.3%	10.4%	9.6%	9.9%	8.3%	7.9%	5.8%	4.7%	2.7%
直営月極借上物件数	16.6%	12.8%	11.6%	11.3%	10.5%	10.1%	11.1%	10.0%	9.0%	6.5%	5.3%	2.5%
直営時間貸併用借上物件数	7.0%	5.8%	7.4%	8.2%	4.9%	5.5%	5.3%	5.3%	6.2%	1.5%	-1.4%	-2.2%
時間貸マネジメント管理物件数	-1.2%	1.2%	7.4%	16.3%	18.8%	10.8%	5.7%	-2.2%	1.1%	5.4%	8.7%	12.1%
海外	10	12	12	11	13	13	16	18	19	20	20	21
直営時間貸併用借上物件数	6	8	9	9	11	11	14	16	17	18	18	18
時間貸マネジメント管理物件数	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3
YoY	150.0%	100.0%	100.0%	22.2%	30.0%	8.3%	33.3%	63.6%	46.2%	53.8%	25.0%	16.7%
直営時間貸併用借上物件数	100.0%	100.0%	125.0%	80.0%	83.3%	37.5%	55.6%	77.8%	54.5%	63.6%	28.6%	12.5%
時間貸マネジメント管理物件数	300.0%	100.0%	50.0%	-50.0%	-50.0%	-50.0%	-33.3%	-	-	-	-	50.0%
1物件あたりの借上・管理台数	**36**	**35**	**37**	**37**	**39**	**38**	**38**	**38**	**39**	**40**	**40**	**40**
国内	30	30	33	33	35	34	34	33	34	34	34	35
直営月極	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	16
直営時間貸併用	47	47	63	61	61	59	58	60	65	65	66	66
時間貸マネジメント	140	139	150	148	170	170	170	169	167	168	166	165
海外	569	487	399	389	347	374	340	339	326	349	349	333
直営時間貸併用	627	490	348	348	307	307	282	288	276	305	305	304
時間貸マネジメント	482	482	549	570	570	745	745	745	745	745	745	507

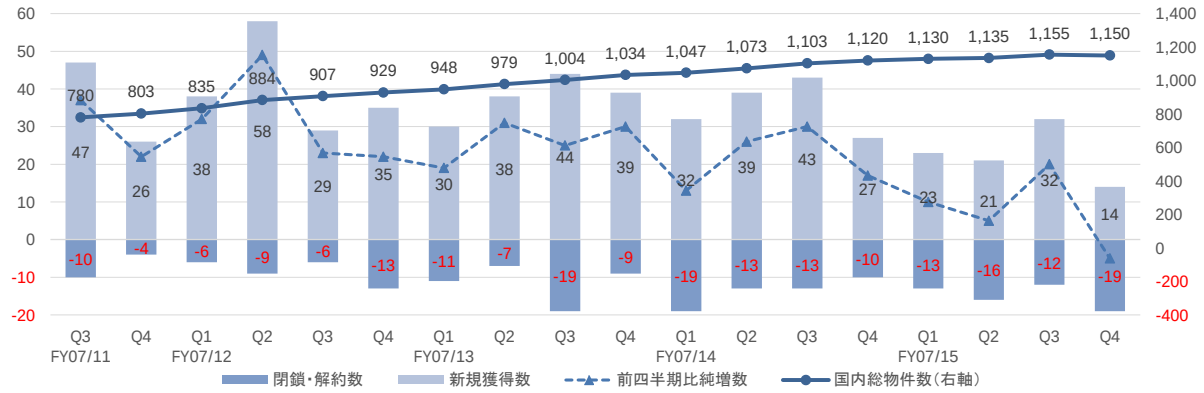
出所：会社資料よりSR作成

国内駐車場事業：売上高10,401百万円（前期比6.4%増）

事業環境：不稼働駐車場の収益化需要と駐車場におけるサービス・安全性 向上への需要は引き続き堅調に推移した。

新規案件：全国的に新規契約の獲得が進んだ結果、国内駐車場事業の新規契約物件数は90物件、解約は60物件、前期末からの純増は30物件となり、国内の運営物件数は1,150物件（前期比 2.7%増）、運営総台数は39,984台（同7.5%増）となった。

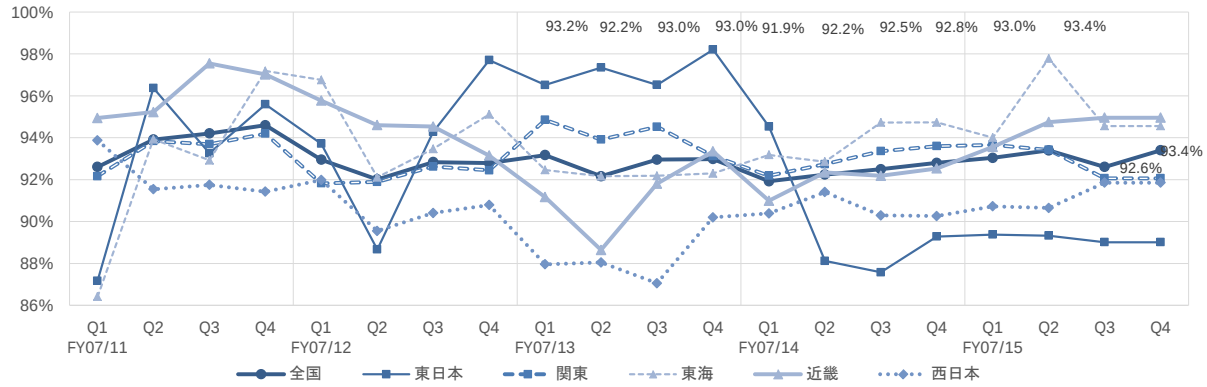
国内駐車場事業、新規獲得・閉鎖及び解約物件数（件）



出所：会社資料よりSR作成

既存駐車場の契約率改善：既存物件においては、営業人員の拡充による同社運営駐車場への月極顧客の積極的な誘致や、駐車場検索サイトの改修による集客強化により、月極専用駐車場の契約率が向上した。時間貸し駐車場においては、社員研修制度を通じた人材の育成に取り組むとともに、料金体系の見直しやNPDポイントカードの販売促進等に注力することで、収益性の改善に取り組んだ。企業のコスト削減に対する意識は依然として高いため、法人向けの駐車場コスト削減に加え、 駐車場付マンスリーレンタカーの販促活動に注力する等、ユーザー向けのソリューション開発を進めた。

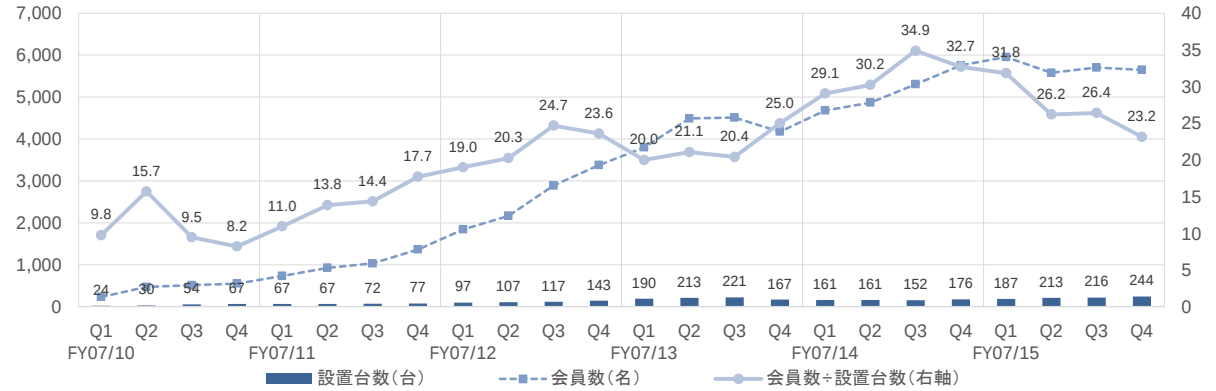
月極専用直営物件、契約率推移（数値ラベルは全国）



出所：会社資料よりSR作成

カーシェアリング：設置台数は244台と前期比68台の増加。ユーザーの利便性向上を目的とした会員専用サイトのリニューアルと併せた利用促進施策の実施により、収益性が改善した。

カーシェアリング事業、設置台数及び会員数推移



出所：会社資料よりSR作成

海外駐車場事業：売上高683百万円（前期比56.8%増）

タイでは、交通・ 渋滞管理プログラムのプロジェクトの中心となるパーク＆ライドプログラムを推進する企業として同社が参画した。ビルオーナーに駐車場の安全性・サービスの質・収益性の向上を継続的に提案するとともに、バンコク都内の交通渋滞解消を目的としたパーク＆ライドの普及に向けたバンコク郊外の駐車場拠点の開発に取り組んだ結果、新たに４箇所の駐車場の運営を開始した。既存物件において、新たな月極顧客の獲得を積極的に実施したことや、2014年7月期末に営業開始した駐車場の収益が順調に推移したことにより、収益性の改善が進んだ。

上海（中国）では、既存物件において、オペレーションの効率化を行うとともに、料金設定の変更や、無料利用の有料課金、月極顧客の誘致による稼働率の改善により、収益性の改善に向けた取り組みを行った。また、教育研修の徹底による社員育成の強化等、経営の現地化を進めるとともに、新規契約獲得に注力した。

スキー場事業

売上高	5,882百万円	（前期比19.8%増）
営業利益	905百万円	（同24.9%増）

販売単価改善も、白馬エリアのスキー場は地震の影響により来場者数が前同比減少

当シーズンにおいては、サービスの向上に伴うリフト券の値上げ等により、販売単価が改善した。一方で、長野県神城断層地震の影響により、既存６箇所のスキー場において、来場者数の合計が、前年同期を下回る結果となったが、新たに、めいほうスキー場が加わったことで、ウィンターシーズンにおける来場者数は1,550千人と前年同期比11.0%増となった。

インバウンドの来場者数は増加

一方、インバウンドの来場者数が前年同期比で顕著に伸びたとのこと。HAKUBA VALLEYを中心に、豪州や台湾、中国（香港含む）に加え、タイ・シンガポール等のASEAN諸国や欧州等世界各地から前シーズンを上回る顧客が来場した。

グリーンシーズンは様々な施策を

保有する施設及び地元の環境や特徴を活かした営業活動を行ったことにより、各施設においてスポーツ合宿の受注増や来場数増等がみられた。また、白馬３施設においては、スパイシーレンタルと連携し、登山者向けのレンタルストックや、山を駆け下りるマウンテンバイクのレンタルやガイドツアー等により来場者増加に努めた。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表へ

2016年7月期の会社計画

連結業績（百万円）	FY07/14 上期	下期	通期	FY07/15 上期	下期	通期	FY07/16 上期会予	下期会予	通期会予
売上高	**7,465**	**7,653**	**15,118**	**8,339**	**8,669**	**17,008**	**9,250**	**9,450**	**18,700**
YoY	19.9%	6.1%	12.5%	11.7%	13.3%	12.5%	10.9%	9.0%	9.9%
売上総利益	**3,426**	**3,168**	**6,594**	**3,774**	**3,851**	**7,624**			
YoY	30.4%	1.2%	14.5%	10.2%	21.6%	15.6%			
売上総利益率	45.9%	41.4%	43.6%	45.3%	44.4%	44.8%			
販売費及び一般管理費	2,221	2,037	4,259	2,446	2,605	5,051			
売上高販管費比率	29.8%	26.6%	28.2%	29.3%	30.0%	29.7%			
営業利益	**1,204**	**1,131**	**2,335**	**1,327**	**1,246**	**2,573**	**1,460**	**1,640**	**3,100**
YoY	31.0%	2.6%	15.5%	10.2%	10.2%	10.2%	10.0%	31.7%	20.5%
営業利益率	16.1%	14.8%	15.4%	15.9%	14.4%	15.1%	15.8%	17.4%	16.6%
経常利益	**1,343**	**1,249**	**2,592**	**1,662**	**1,348**	**3,010**	**1,460**	**1,640**	**3,100**
YoY	30.0%	3.8%	15.9%	23.7%	8.0%	16.1%	-12.2%	21.7%	3.0%
経常利益率	18.0%	16.3%	17.1%	19.9%	15.5%	17.7%	15.8%	17.4%	16.6%
当期純利益	**870**	**712**	**1,582**	**1,784**	**1,746**	**3,531**	**890**	**960**	**1,850**
YoY	33.1%	-1.8%	14.7%	105.1%	145.4%	123.2%	-50.1%	-45.0%	-47.6%

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2016年7月期の見通しについては取材後に更新予定。以下は2015年7月期の内容である。

2015年4月10日、全社費用、先行投資増により営業利益を下方修正

同社は、2015年4月10日に2015年7月期通期業績予想を修正した。駐車場事業が前回予想比250百万円の減益に、スキー場事業が同50百万円の減益となった。

営業利益が減額された要因は、同社の事業拡大を支える体制強化のための全社費用の増加や、駐車場事業における韓国・インドネシアへの進出に伴う先行投資費用、教育事業・旅行事業を始めとする新規事業の積極推進等により販管費が当初想定よりも増加したこと等によるもの。

また、経常利益については、2015年７月期第２四半期累計期間において投資有価証券売却益280百万円計上したこと、及び円安の進行状況等を勘案し、当初業績予想を修正せず。当期純利益については、上述の「特別利益の計上見込額」に記載の理由により、上方修正した。

参考までに修正発表以前の概要を以下に示す。

連結業績：過去最高の更新、二桁増収増益を見込む

当期利益の大幅増は日本スキー場開発社の第三者割当増資実施による特別利益によるもの

2015年7月期は売上高17,100百万円（前期比13.1%増）、営業利益2,900百万円（同24.2%増）、経常利益2,900百万円（同11.9%増）、当期利益2,620百万円（同65.7%増）と、売上高･利益とも二桁増収増益で過去最高の更新を狙う。当期利益は、連結子会社日本スキー場開発の第三者割当増資の実施により持分変動利益750百万円を特別利益に織込んでいる。

駐車場事業、スキー場事業とも二桁成長を見込む

事業別には、駐車場事業が売上高11,570百万円（同13.3%増）、営業利益1,980百万円（全社費用含む）（同23.0%増）、スキー場事業が売上高5,500百万円（同12.0%増）、営業利益950百万円（同31.1%増）と、両部門とも二桁成長を計画する。

新規事業は売上高30百万円、営業損失30百万円を予定

また、2015年7月期より新規事業として、海外子女及び帰国子女への教育を目的とした子会社を設立した。新規事業はこうした教育事業などで売上高30百万円、営業損失30百万円を見込む。

増配を予定

2015年7月期の配当は1株あたり3円と増配を予定、今後も高い株主還元を維持したいとしている。

株主還元の状況推移

（百万円）										会予
一株あたり配当金	（円）	200	200	200	100	150	200	250	2.7	3.0
配当総額	a)	681	680	679	339	503	668	835	904	1,005
自己株式取得総額	b)	254	100	34	-	190	30	-	-	-
株主還元総額	c) = a) + b)	935	780	712	339	693	698	835	904	1,005
当期純利益	d)	642	489	614	765	850	518	1,378	1,582	2,620
配当性向	**a) / d)**	**106%**	**139%**	**111%**	**44%**	**59%**	**129%**	**61%**	**57%**	**38%**
株主還元性向	**c) / d)**	**146%**	**159%**	**116%**	**44%**	**81%**	**135%**	**61%**	**57%**	**38%**

出所：会社資料よりSR社作成
注：FY07/15会社予想の数値は、一株あたり配当金、当期純利益を除いて2014年7月末の株式数を基にSRが算出した数値。

駐車場事業

売上高11,570百万円（前期比13.3%増）、営業利益1,980百万円（同23.0%増）を見込む。

国内駐車場事業においては、1) 新規物件の獲得力強化、なかでも分譲マンションに注力、2) 既存物件では、収益性・サービス・安全性の向上に努め、月極駐車場では契約率の上昇を見込む。また、3) カーシェアリングでは改善した収益性を維持しつつ車両の拡大を図る計画。

海外駐車場においては、1) タイはコンサルティング事業を含めて更なる業績の拡大を目指し、2) 中国では次期以降の黒字化を目標に、新規契約の獲得を加速させていきたい、としている。

駐車場事業会社計画

（百万円）	FY07/14 実績	FY07/15 会予	増減	YoY
売上高	10,212	11,570	+1,358	13.3%
売上総利益	3,764	4,418	+654	17.4%
売上総利益率	36.9%	38.2%	+1.3ppt	-
販管費	2,150	2,438	+288	13.4%
営業利益	1,610	1,980	+370	23.0%
営業利益率	15.8%	17.1%	+1.3ppt	-
国内新規獲得物件数（件）	141	160	+19	13.5%
国内新規獲得台数（台）	5,396	2,700	-2,696	-50.0%
国内直営契約台数（台）	4,443	6,300	+1,857	41.8%
国内月極期末契約率	92.8%	93.8%	+1.0ppt	-

出所：会社資料よりSR社作成

国内駐車場事業

国内駐車場事業は、新規獲得物件数160件（前期141件）、新規獲得台数2,700台（前期比50.0%減）を狙う。新規物件は、分譲マンション駐車場のサブリース市場の拡大を見込み、50件（前期26件）の新規契約獲得を目指す。新規獲得台数は大幅減となるが、これは大型案件の不健全な競争環境と、分譲マンションの新規案件増加を織込

んだことによる。

大型物件市場の価格競争に追従はせず

大型案件の市場環境について、同社では一部競合企業の極端な安値攻勢によって市場が不健全な状況に陥っているとみている。2014年7月期の既存時間貸マネジメント物件の売上総利益は前期比5.7%減少し、同社では課題として強く認識をしている。そして、こうした環境下においては価格で対抗するのではなく、サービス品質を訴え、LED導入支援サービス（含むESCO）などを組み合わせることで、受注獲得を目指すとしている。また、安値攻勢を行っている企業の損益状況に鑑みると、現在の市場環境が長く続くことはなく、受注できなかった顧客も同社にいずれ戻ってくる可能性があるとみているもようである。

新規物件の獲得力強化等を狙い、東京本部の組織変更を実行

同社は、新規物件の獲得力強化及び既存月極物件の契約率の早期改善、そして収益性向上を目的として、2014年8月に東京本部の組織変更を行った。これまでの千代田、中央、港、渋谷、新宿、横浜の各支社及びPPS事業部から、各支社を中央、港、渋谷、新宿、横浜とし、各支社が担当していた月極専用物件を一括で管理する月極営業部を新設、また、PPS事業部（マネジメント物件専門部署）はサービス要素が極めて高い物件を除き各支社に統合された。

首都圏の月極専用物件を一括して管理する月極営業に特化した部門が設置されたことで、既存物件の契約率の早期改善と、分譲マンションの新規案件への対応強化を図りたいとの狙いがある。2014年7月期の月極専用物件の契約率は92.8%、2015年7月期は93.8%と1ポイントの改善を狙っている。ベテラン社員を重点的に配置することで、収益改善に結び付けたい考えだ。売上高はSR社推定で5,000百万円前後とみられ、1ポイントの契約率改善は約50百万円の収益改善に繋がると推測する。

駐車場事業業績推移

（百万円）	FY07/07	FY07/08	FY07/09	FY07/10	FY07/11	FY07/12	FY07/13	FY07/14	FY07/15 会予
売上高	6,249	7,008	7,342	7,450	7,953	8,724	9,400	10,212	11,570
YoY	-	12.1%	4.8%	1.5%	6.8%	9.7%	7.8%	8.6%	13.3%
粗利益	2,241	2,652	2,767	2,927	3,014	3,322	3,414	3,764	4,418
粗利率	35.9%	37.8%	37.7%	39.3%	37.9%	38.1%	36.3%	36.9%	38.2%
YoY	-	18.3%	4.3%	5.8%	3.0%	10.2%	2.8%	10.3%	17.4%
販管費	1,284	1,453	1,500	1,502	1,626	1,701	1,897	2,150	2,438
営業利益	957	1,199	1,267	1,425	1,388	1,621	1,517	1,610	1,980
営業利益率	15.3%	17.1%	17.3%	19.1%	17.5%	18.6%	16.1%	15.8%	17.1%
YoY	-	25.3%	5.7%	12.5%	-2.6%	16.8%	-6.4%	6.1%	23.0%
国内月極専用駐車場契約率			94.2%	94.3%	94.6%	92.8%	93.0%	92.8%	93.8%

出所：会社資料よりSR社作成

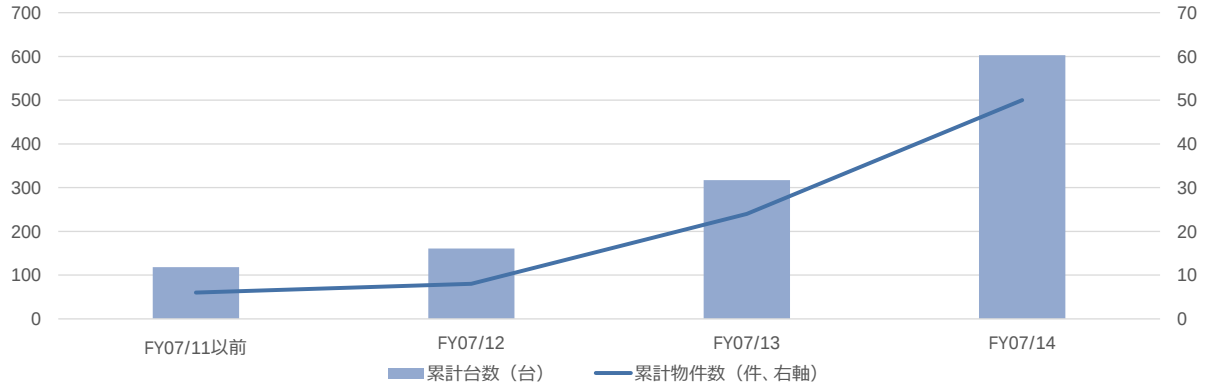
分譲マンションの獲得力強化

分譲マンションにおける駐車場サブリース事業は、2012年7月期より注力市場として、営業並びに広告宣伝を強化しており、2013年7月期（15件）、2014年7月期（26件）と着実に新規獲得物件を増やしている。2015年7月期も50件の新規契約獲得を目指して、広告宣伝の強化（新聞広告、雑誌広告、JR新幹線口の構内広告など）、セミナーの継続的な開催（専門家を招いてのマンション管理セミナーを2ヶ月に1回の頻度で）、マンション管理会社への積極的営業活動、を2014年7月期と同様に継続していく計画である。

同社では、居住者の高齢化やマンション修繕費の積立金不足、電気料金上昇の問題を受けて、分譲マンション市場は拡大するとの見通しを持つ。分譲マンションの案件は他の駐車場物件と比較して、契約までの時間は長く、1

物件あたりの管理台数は少ない傾向にあるものの、需要を着実に捉えていく計画である。

分譲マンションにおける累計物件数及び累計台数推移



出所：会社資料よりSR社作成

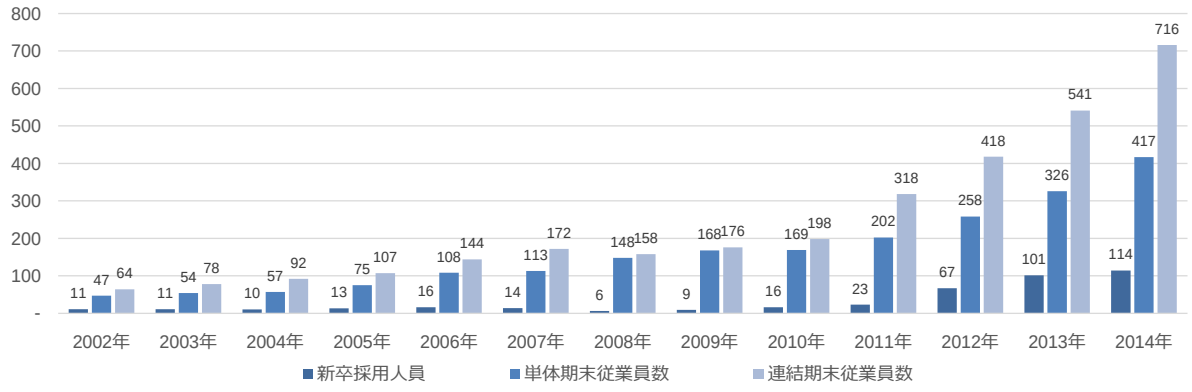
採用人員の拡大と、収益性向上を狙った人材育成

人材の獲得が困難になる中、全国展開や大型物件の管理を行える人材を育成するために、同社では新卒採用人員を2011年までの20名前後から、2012年67名、2013年101名、2014年は114名と大幅に増強させる戦略を採ってきた。同時に、1年目の社員は時間貸物件を中心に現場における安全性･収益性向上に専念させ、2年目の社員はエリア内の月極物件を含めた収益性向上を、3年目の社員は新規物件の獲得を、と段階を踏んだ育成を続けている。

既存時間貸物件の収益改善

その結果、次表のように物件数が増加するなかで、アルバイトの正社員への置き換えが進み、サービスや安全性、収益性の向上が図られた結果、正社員化による人件費増を補って売上総利益を改善させてきた。2014年7月期は、既存時間貸物件の収益改善により45百万円の営業増益要因となった。同社では、仮に2月の豪雪、4月の消費増税の影響を受けなかったならば、更に改善幅の積み上げが可能であったと認識している。2015年7月期は2014年7月期以上の既存時間貸物件の収益改善を見込んでいるとみられる。

新卒採用人員及び期末従業員数推移（人）



出所：会社資料よりSR社作成

カーシェアリング

収益性の改善に取り組んだ結果、2014年7月期に黒字化を果たす

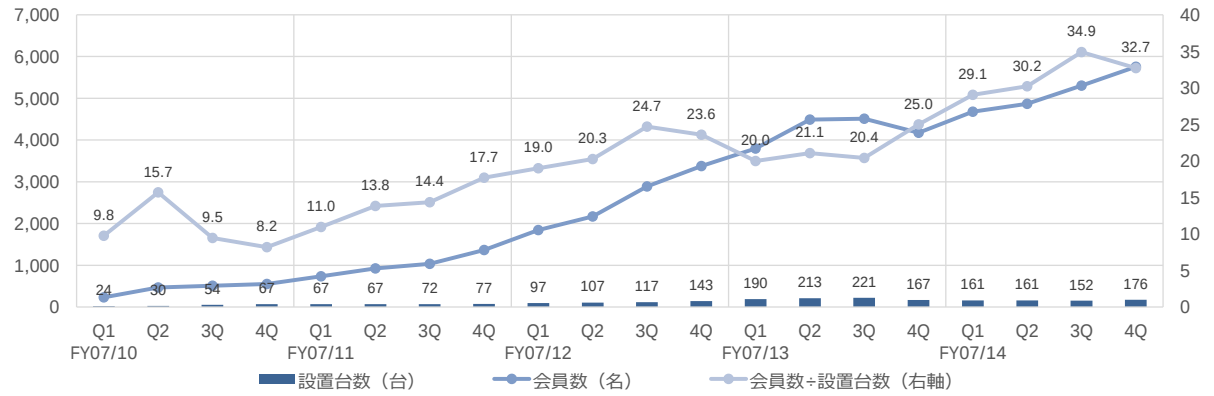
カーシェアリング市場は引き続き競争が激しいものの、同社は設置台数を抑えつつ会員数を拡大することで収益

性が改善し、カーシェアリング事業を営む連結子会社日本自動車サービス社は2014年7月期に黒字化を果たした。ただ、公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団の2014年1月の調査による日本国内のカーシェアリング車両台数は12,373台（前年比40.1%増）、会員数は465,280名（同60.7%増）であり、同社の市場シェアは台数ベースで1.3%、会員数ベースでも1.0%とまだまだ低い。

2015年7月期は設置台数の大幅な拡大を予定

同社では、強みである法人顧客とのネットワークを活用して集中的に法人顧客へ営業活動を行うことで、2015年7月期は東京・大阪を中心として事業拡大を図っていく計画である。2014年7月期に車両1台あたりの収益性向上の目処がついたことから、2015年7月期は設置台数の拡大に注力をするとしている。同社では2014年7月末現在の176台に対して、2015年7月末には300台を目標にしている。

カーシェアリング事業、設置台数及び会員数推移



出所：会社資料よりSR社作成

海外駐車場事業

タイ、中国においては、引き続き営業人員体制や現地不動産オーナーとのネットワークを強化し、かつ、現地特有のオペレーションノウハウを積み上げることで、新規契約の獲得を加速させていきたいとしている。

タイは2014年7月期に初の最終黒字化を果たしたが、中国においても2016年7月期以降の黒字化を目指して、新規物件の積みあげを図っていきたい考えを示している。

2014年7月に韓国ソウルに現地法人設立、更にアジア各都市への進出も狙う

また、2014年7月には韓国に現地法人を設立。ソウル進出にあたっては、日本との基本的な市場環境の類似、日本同様に不稼動駐車場が多く存在する点をあげている。また、ニューデリー（インド）、クアラルンプール（マレーシア）、シンガポール、ジャカルタ（インドネシア）、台北（台湾）、北京・南京・杭州（中国）への展開も狙っている。

スキー場事業

売上高5,500百万円（前期比12.0%増）、営業利益950百万円（同31.1%増）を見込む。また、会社計画は2014年7月期と同じ事業体制が継続した上での計画であり、今後のM&A等による影響は含んでいない。

2015年7月期は、ウィンターシーズンにおいては、1) 海外からの集客の強化、2) 集客を増やすための各種取組み

の強化を、グリーンシーズンは、3) 営業の強化を、重点強化事項として掲げている。

海外からの集客強化

長野県大町市・白馬村・小谷村にある11スキー場では世界屈指のリゾートを目指して、HAKUBA VALLEYのブランドを2013年に正式決定した。同社は11スキー場のうち4スキー場を保有しており、この活動でのリーダーシップ的役割を果たしていくとしている。

海外営業の本格的開始

海外からの集客を強化するために、1) スキー文化が既にある国々へのアプローチ、2) 著しい成長が見込まれるASEAN諸国へのアプローチを計画する。

前者については、各国で開催されるスキーエキスポEXPOへの出展の拡大、アジアにおいては旅行会社へのダイレクトセールス活動を強化してのツアー誘致を行っていく。

後者のスキーに馴染みのないASEAN諸国へのアプローチとしては、雪遊びを中心とした商品を考案してタイ・インドネシアの旅行会社へセールス活動を既に開始しており、また、タイの大手旅行会社ワールドサプライズトラベルグループが発行する旅行雑誌とのタイアップ企画などのプロモーション活動も実施している。こうした活動を更に強化していく予定である。

集客増のためのサービス強化への取組み

海外からの訪日外国人旅行者向け

また、海外からの訪日外国人顧客のニーズにあわせたWi-Fiの整備や、海外ホテルにおいてサービス経験のある人材の招聘など、サービスの充実も行っていく。ただ一方で、宿泊面では訪日外国人に対応できる宿泊施設が少ないことは同社でも課題として認識している。

国内顧客向け

国内顧客向けには、2015年7月期も各種サービスを強化する取組みを行っていく。既に、高速バスを利用する若年層に向けて、バスセンターに有名テナントを導入するなどの強化を行っているが、こうした取組みを引き続き強化する計画である。

グリーンシーズン

グリーンシーズンにおいては、既に夏季や秋季に多数の顧客が来場する白馬エリアのスキー場のノウハウを共有し、他施設への展開を図っていく。竜王においては国内最大級の大型ロープウェイを活かした山野草園事業の一層の強化や美しい景色が広がる山頂テラスを活かした事業展開、川場リゾートでは特産品のお米を用いたおにぎり屋の販売の更なる拡大、を狙う。同社では収益性の強化とともに、地元地域への貢献にも繋げていきたいとしている。

新規スキー場、周辺事業の取得（M&A）

M&Aについては、マーケットの動向を慎重に見極めつつ継続的に検討し、適宜適切に実施していくとしている。

スキー場事業におけるM&Aの歴史

決算期	年	月	概要
2006年7月期	2005年	12月	日本スキー場開発設立
2008年7月期	2006年	9月	サンアルピナ鹿島槍スキー場を550百万円で購入
2010年7月期	2009年	11月	竜王観光の株式100%を取得し連結子会社化
2011年7月期	2010年	10月	川場リゾートの株式99.9%を取得し連結子会社化
2013年7月期	2012年	11月	白馬観光の株式95.46%を取得し連結子会社化
			（白馬観光は白馬八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド、栂池高原スキー場を運営）
	2013年	4月	総合レンタルショップ「スパイシー」の株式100%を取得し連結子会社化
2015年7月期	2014年	10月	めいほう高原開発株式会社の株式61.36%を取得し連結子会社化

出所：会社資料よりSR作成

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績（百万円）	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結	15年7月期 会社予想
売上高（期初予想）	8,403	8,432	9,470	11,000	11,900	15,000	17,100
売上高（実績）	7,870	8,664	9,607	10,591	13,437	15,118	
期初会予と実績の格差	**-6.3％**	**2.8％**	**1.5％**	**-3.7％**	**12.9％**	**0.8％**	
営業利益（期初予想）	1,364	1,400	1,715	2,000	2,160	2,400	2,900
営業利益（実績）	1,258	1,481	1,501	1,821	2,021	2,335	
期初会予と実績の格差	**-7.8％**	**5.8％**	**-12.5％**	**-8.9％**	**-6.4％**	**-2.7％**	
経常利益（期初予想）	1,250	1,327	1,405	1,870	2,140	2,450	2,900
経常利益（実績）	1,168	1,117	1,438	1,906	2,236	2,592	
期初会予と実績の格差	**-6.5％**	**-15.9％**	**2.4％**	**1.9％**	**4.5％**	**5.8％**	
当期利益（期初予想）	712	653	805	1,106	1,270	1,500	2,620
当期利益（実績）	614	765	850	518	1,378	1,582	
期初会予と実績の格差	**-13.8％**	**17.2％**	**5.6％**	**-53.1％**	**8.5％**	**5.4％**	

出所：会社資料よりSR社作成

売上高は会社計画を下回ることが多い。これは、新規物件獲得に重きを置く結果、高目の目標値を掲げてきたことに起因するとSR社では考える。純利益は業績が堅調であった2006年7月期までは期初会社予想を上回る傾向にあったが、減益に転じた2007年7月期から2009年7月期にかけては、期初会社予想を下回る傾向にあった。

また、2012年7月期は、スキー場の減損処理を行ったため、当期純利益の実績が期初計画を大幅に下回った。2013年7月期は白馬観光開発株式会社の子会社化のために、2012年9月に売上および各利益項目を上方修正し、その後、新規案件獲得の遅れなどを理由として、第3四半期業績発表時（2013年5月末）に売上高および営業利益を下方修正した。

2013年7月期の営業利益はタイ国駐車場事業における大型コンサル契約締結の延期などにより下方修正後の会社予想を下回った。

2014年7月期は、駐車場事業が売上高・営業利益とも会社計画未達となった影響で、連結営業利益が未達となった。同社では、会社計画未達の理由として、1) 時間貸し物件において、2014年2月の関東地方を中心とした豪雪及び同年4月の消費増税の影響によって、少なくとも約35百万円の減収及び減益要因となったこと、2) 新規物件獲得の未達及び新規物件の立ち上げ遅延による粗利の積み上げの遅れ、をあげている。

将来の展望

同社は、中期計画を対外的に公表していない。ただし、中期的に営業利益で5,000百万円程度（内訳は、国内駐車場事業が3,000百万円、海外駐車場事業1,000百万円、スキー場事業1,000百万円）を目標にしているとみられる。

SR社では、潜在的な市場規模（附置義務駐車場の開拓余地）を踏まえれば、国内駐車場事業の目標達成は十分有り得ると考える。ただし、優秀な営業マンの育成・定着など人的資源のマネジメントが同社にとって引き続き最大の課題であると認識しており、今後も同社の施策を注視していくつもりである。

海外駐車場事業に関しては、中国及び東南アジアの成長を踏まえれば、潜在的市場は大きい。同社が日本で培ったノウハウに加え、現地の商慣習等を学んでいけば、将来的に楽しみな事業といえよう。とはいえ、その収益の拡大スピードを予想するのは難しい。参考までに、国内駐車場事業の例を振り返れば、同社は、継続的な収入が見込めるストック型ビジネスへの転換を図るために、1999年7月期より現在の主力事業となる直営事業の本格展開を開始し、その後2年程度は赤字であった。かつての日本がそうであったように、海外駐車場事業の収益拡大スピードを高めるためには、「駐車場の収益化」という不動産オーナーへの一種の啓蒙活動が必要といえる。その意味では、中国上海市の超高層ビル「上海環球金融中心」の駐車場、タイ国バンコクの大型商業施設Siam Square（サイアム・スクエア）の駐車場運営を任された実績が活かせる可能性があろう。

スキー場事業で上記数値を達成するためには、同社は新規スキー場や周辺事業の取得を継続的に検討し、適宜適切に実施する方針である。これまでの実績を基に、いかに有利な条件で、好ましい案件を数多く取得できるかが鍵を握るといえよう。

そして、グリーンシーズン（夏季事業）の強化、海外営業の強化があげられる。同社は上期のグリーンシーズンの売上高構成比を3割にすべく取り組みを始めている（2013年7月期第2四半期累計は2.3%、同2014年7月期は24.3%）。ハード面・アクセス面での充実を図り、設備投資を行っていく計画。

竜王マウンテンパークでは、スキー場の高い標高やロープウェイを活かして展望デッキや山野草園を設置、川場スキー場では夏の涼しさや立体駐車場などの施設メリットを活かしたサバイバルゲーム場や地元特産品のアピール、鹿島槍スポーツヴィレッジでは営業強化・イベント開催などでの夏季合宿施設の集客などにより、来場者数が増加基調にあるとみられる。

海外営業強化に向けては、1) 白馬エリアをブランド化して、世界屈指の総合マウンテンリゾートとして世界中から誘客できるエリアに育てる施策を推進、2) アジア向けでは各スキー場の特色を活かしたニーズに合わせた商品提案を実施するなどの営業強化があげられる。また、各国のスキーEXPOにも積極的に出展する計画を進めており、2013年は4箇所に出展、2014年は10箇所の出展を目指している。

事業内容

ビジネスの概要

駐車場の運営、コンサルティングを手掛けるほか、2006年よりスキー場を運営する。駐車場事業とスキー場事業の2事業を抱える。

セグメント別損益（百万円）		09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
駐車場事業	売上高	7,342	7,520	7,953	8,724	9,400	10,212
	営業損益	1,870	1,993	1,985	2,244	2,169	2,359
	（同全社費用を含む）	1,267	1,425	1,388	1,621	1,517	1,610
スキー場事業	売上高	529	1,145	1,655	1,868	4,037	4,906
	営業損益	-9	56	113	200	504	725
合計	売上高	7,870	8,664	9,607	10,591	13,437	15,118
	営業損益	1,258	1,481	1,501	1,821	2,021	2,335

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

駐車場事業（2014年7月期売上構成比：67.5%、営業利益構成比68.9%(*)）

(*) 営業利益構成比は全社費用を駐車場事業に含んでの数値、全社費用除きでの営業利益構成は76.5%

同社は駐車場の有効活用に係るビジネスを展開している。主に都心部の附置義務駐車場（定義は「市場とバリューチェーン」を参照）として設置されているビル附置駐車場をメインターゲットとし、「直営事業」、「マネジメント事業」、「カーシェアリング事業」、「リーシング事業」、「VA（付加価値）サービス事業」などを手掛けている。

駐車場事業売上高内訳（百万円）	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
駐車場事業	7,342	7,520	7,953	8,724	9,400	10,212
直営事業	5,599	5,631	5,763	6,328	6,732	7,131
(構成比)	76.3%	74.9%	72.5%	72.5%	71.6%	69.8%
マネジメント事業	1,350	1,514	1,762	1,911	2,141	2,446
(構成比)	18.4%	20.1%	22.2%	21.9%	22.8%	24.0%
その他	393	376	428	485	527	633
(構成比)	5.4%	5.0%	5.4%	5.6%	5.6%	6.2%

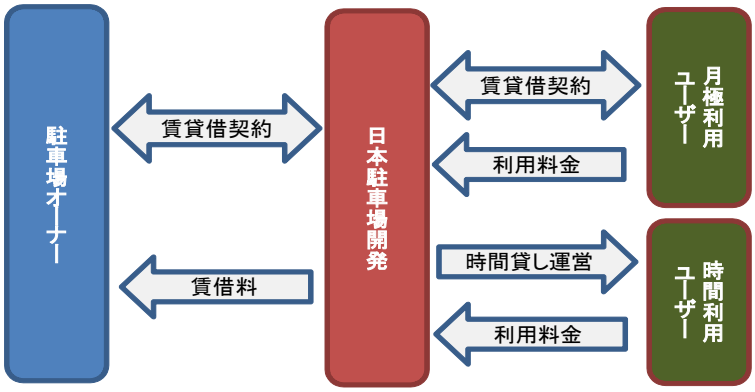
出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

直営事業

連結売上高の約50%（2013年7月期）、駐車場事業の売上の約72%（2013年7月期）を占める中核事業である。駐車場料金が高い都心部のオフィスビル・商業施設・ビジネスホテルなど附置駐車場の不稼働駐車スペースを同社が借り上げ、外部ユーザーに駐車場として提供（転貸、サブリース）する事業である。

附置駐車場はテナントもしくは来場する顧客のために設置してあるが、近年、営業車を持たない企業テナントが増加してきたことなどから、不稼働駐車スペースが多数存在していると同社はコメントしている。同社は利用ニーズに応じた月極、有人時間貸しなどの運営スタイルの設定や、最適な価格設定などにより効率的な運営を実施し、オーナーには経営リスクの削減と安定収入を保証（オーナーは不稼働の駐車場からも安定収入を得られる、稼働

リスクは同社が負う）する。一方、駐車場の稼動を高めることでユーザー対しても、駐車場料金が周辺相場より安く提供することを可能とし、また、商業施設など有人時間貸し運営を行っている駐車場においては、顧客の代わりに機械式駐車場への入出庫を行うサービスを実施するなど、収益創出・コスト削減といった利益改善と、安全面・利便性やサービス向上を同時に提供している。



出所：会社資料よりSR社作成

同社は外部ユーザー（近隣、半径300m程度のユーザーが多い）に対し、月極による賃貸を行っているほか、駐車場物件によっては、駐車場オーナーの意向及び当該駐車場の立地条件や設備の状況・能力等を検討し、月極賃貸に時間貸し営業を組み合わせた運営を行っている。具体的には、駐車場ユーザーは営業等で昼間は外出、その車室は空いたままであるケースが多い。そこで同社は空いた車室をさらに1日貸し、時間貸しといった形で別のユーザーに貸出している。

極端な例を示せば、月極の駐車場を他のユーザーに1日貸しし、さらに1日貸しユーザーが出払っている間に、時間貸しをするケースもある。1つの車室を3ユーザーに貸出ししていることになり、会社ではこうした貸出形態を「3毛作」と呼んでいる。

管理・契約台数、物件数（台、件）	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
駐車場借上・管理総台数	**18,144**	**21,215**	**23,365**	**28,874**	**33,611**	**38,627**	**43,305**
国内	18,144	21,215	23,365	26,478	28,802	34,351	37,207
直営月極借上台数	7,378	7,969	8,465	9,712	11,386	12,529	13,499
直営時間貸併用借上台数	4,274	4,373	4,752	5,038	5,776	8,018	8,326
時間貸マネジメント管理台数	6,492	8,873	10,148	11,728	11,640	13,804	15,382
海外				2,396	4,809	4,276	6,098
直営時間貸併用借上台数				2,396	2,880	3,136	4,609
時間貸マネジメント管理台数					1,929	1,140	1,489
駐車場物件数	**603**	**636**	**687**	**805**	**938**	**1,045**	**1,138**
国内	603	636	687	803	929	1,034	1,120
直営月極借上台数	456	477	515	611	727	809	890
直営時間貸併用借上台数	98	101	107	112	122	132	139
時間貸マネジメント管理台数	49	58	65	80	80	93	91
海外				2	9	11	18
直営時間貸併用借上台数				2	5	9	16
時間貸マネジメント管理台数					4	2	2
1物件あたりの借上・管理台数	**30.1**	**33.4**	**34.0**	**35.9**	**35.8**	**37.0**	**38.1**
国内	30.1	33.4	34.0	33.0	31.0	33.2	33.2
直営月極借上台数	16.2	16.7	16.4	15.9	15.7	15.5	15.2
直営時間貸併用借上台数	43.6	43.3	44.4	45.0	47.3	60.7	59.9
時間貸マネジメント管理台数	132.5	153.0	156.1	146.6	145.5	148.4	169.0
海外				1,198.0	534.3	388.7	338.8
直営時間貸併用借上台数				1,198.0	576.0	348.4	288.1
時間貸マネジメント管理台数					482.3	570.0	744.5

出所：会社資料よりSR社作成

新規市場としての分譲マンション駐車場の開拓

同社は、2012年7月期下期以降のターゲットとして、オフィスビルの附置義務駐車場に加え、分譲マンションの空き駐車場を挙げている。同社は、以前よりマンション管理会社（注）から、分譲マンションの空き駐車場の活用について相談を受けていたとのことだ。そこに2012年2月に、国税庁が分譲マンションにおける空き駐車場を外部に賃貸する場合の課税基準を明示したことで、本格的に営業先として開拓するに至ったとしている。

注：マンションの設備維持管理を担う会社、一般的な建売マンションには住人を代表してマンション管理組合という組織が設けられており、マンション管理組合からマンション管理会社が業務委託を受けているケースが多い。

同社は当該市場を開拓するメリットとして、新たな営業先が増えることに加え、1）機械式駐車場の割合が多いとみられ、同社の専門性を発揮できること、2）カーシェアリング事業とのシナジー効果が高い点、などを挙げている。また、マンション管理組合のメリットとしては、1）不稼働駐車場の有効活用により増収となり、修繕積立不足の問題等が部分的に解消すること、2）清掃費、管理費等を収益と相殺できること、などが考えられる。

分譲マンションといっても、同社が対象としているのは、従来から付き合いのある法人顧客にリーシングし易い新築・中古物件であり、当面は東京、大阪エリアを重点的に開拓していくとしている。具体的には、全国99,921棟（出所：社団法人高層住宅管理業協会調べ）のうち、3,000棟から5,000棟がターゲットとしている。

マネジメント事業

不動産市場の良し悪しに左右されにくいビジネスモデル構築を目的に、以前より定評のあった有人による駐車場オペレーションを更に強化したことに由来する。

大型オフィスビル、大型商業施設、高級ホテル、ブティックなどの時間貸し駐車場で、集金・契約業務など運営・管理代行をする。日本では真新しい概念であるバレーサービス（施設を利用する顧客の車をエントランスにて預かり、その車を駐車場まで回送し、誘導員は鍵を保管し、帰りの際は駐車場より、顧客の目の前まで車を届けるサービスのこと）など高付加価値のオペレーションを行うことにより、駐車場を含む施設全体の価値向上に努めている。

現在では同社の成長ドライバーとなっており、2006年7月期では駐車場事業売上高の7.8%であった構成比が2013年7月期では同22.8%（連結売上高の15.9%）にまで上昇している。

主な高付加価値マネジメント運営受託物件	備考
・大手町カンファレンスセンターパーキング	東京大手町にある「日経ビル」「JAビル」「経団連会館」を地下2階でつなぐ総台数314台の3棟一体型駐車場
・丸の内中央パーキング	丸の内ビルディング、新丸の内ビルディングとその間を結ぶ総台数997台の駐車場
・三菱商事本社ビル	
・松屋銀座本店	
・ウェスティンホテル東京	
・東戸塚オーロラシティ駐車場	西武、ダイエー、各種専業店で構成される総台数1,620台のショッピングモールの駐車場
・アクアタウン納屋橋	
・大阪証券取引所ビル駐車場	
・グランフロント大阪	総台数953台の大型複合商業施設の駐車場

出所：会社資料よりSR社作成

カーシェアリング事業

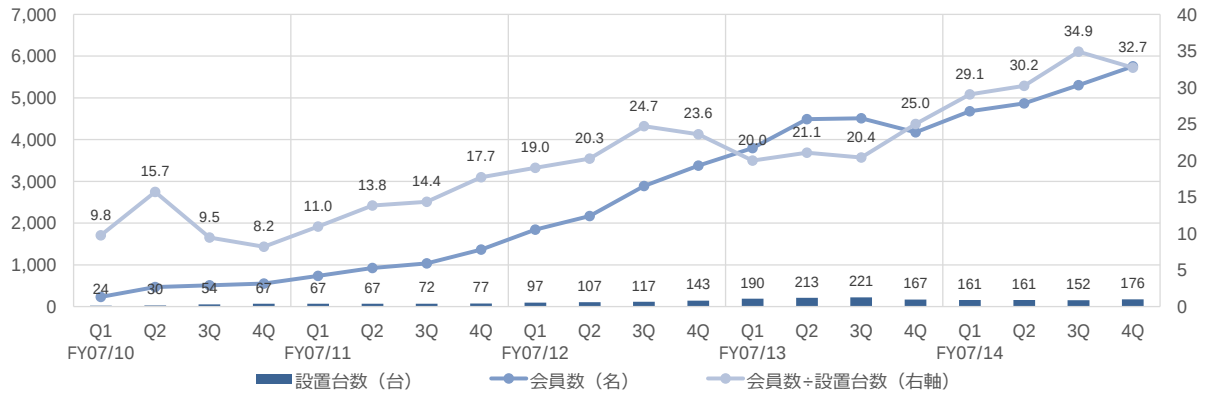
2008年9月から東京の渋谷・青山を中心にカーシェアリング（商標は「エコロカ」）を開始した。2011年12月にカーシェアリング事業を分社化（日本自動車サービス株式会社設立）、以降、同事業を積極的に拡大していく方針である。

SR社の認識の範囲で一般的なカーシェアリングサービスの基本事項についてまとめると以下のようになる。

- カーシェアリングは複数人で車を共有する仕組み。レンタカーと違い、分単位での利用も可能で、会員登録さえしておけば利用に際して対面での手続きが不要となるなど面倒な手続きもない。基本的にはインターネット等で予約するだけで、直接現地に行き、会員カードで鍵を開けるなどセルフサービスで利用する
- カーシェアリングでは一般に会員登録費や利用料金、走行距離といった、いわば量に応じて課金されるシステムが採用されている。自動車を個人で維持・管理しないため、購入費や保険料・車検代・駐車場代などの維持費、維持・管理に伴う手間もかからない。そのため、頻繁に利用しない個人及び個人事業主にとっては、自分で車を保有するよりも割安となる

2014年7月末の設置台数は176台、2,721（契約）口、会員数5,755名である。

カーシェアリング事業、設置台数及び会員数推移



出所：会社資料よりSR社作成

その他

直営事業、マネジメント事業、カーシェアリング事業以外に、リーシング事業、VAサービス事業などを手掛けている。

リーシング事業

同社が一括で不稼働部分を借り上げるのではなく、駐車場オーナーの代わりに不稼働部分の駐車場に顧客を誘導する事業である。インターネット（サイト名「駐車場検索NPDポータル」 http://p-king.jp/)での駐車場紹介サービスも展開している。

VAサービス事業

これまで蓄積した駐車場、ユーザー、オーナーに関する情報、運営ノウハウ等を不動産評価や駐車場の整備及びそれに付随するサービスを行う事業である。駐車場のデューデリジェンス等、単に評価を行うサービスを始め、

駐車場の閉鎖を行う場合にはユーザーの解約業務や新たな駐車場の紹介等、駐車場の閉鎖業務も行っている。

また、駐車場のオーナーへ周辺環境等を考慮した最適な設備構成を考案し、リニューアルした場合の収益見込みを明確にした上で、ハード、ソフト両面でのソリューションを提供するリニューアルコンサルティングや安全面に関するコンサルティングを行っている。

スキー場事業（2014年7月期売上構成比：32.5%、営業利益構成比31.0%(*)）

(*) 営業利益構成比は全社費用を駐車場事業に含んでの数値、全社費用除きでの営業利益構成は23.5%

同社では、「関わる人すべてがハッピーなビジネスを」という経営理念に基づき、「不稼働な素材」に注目し、これを活性化させ関係者の満足を高めることに取り組んでいる。そうした経営理念の一貫で、「不稼働な素材」としてスキー場に注目し、2005年12月に日本スキー場開発株式会社を設立した。日本スキー場開発社への同社出資比率は2014年4月及び8月の第三者割当増資により各々93.8%、84.4%へと低下している。

グループ会社及び主要施設

2014年9月現在、同社の連結子会社である日本スキー場開発株式会社が、傘下に株式会社鹿島槍（出資比率100%、鹿島槍スポーツヴィレッジ運営）、株式会社北志賀竜王（同100%、竜王スキーパークを運営）、株式会社川場リゾート株式会社（同99.9%、川場スキー場を運営）、白馬観光開発株式会社（同95.5%、八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド及び栂池高原スキー場を運営）、株式会社スパイシー（同100%）の5社を抱える。また、白馬観光開発社の子会社（同社の曾孫会社）として、栂池ゴンドラリフト株式会社（同80.0%、栂池高原スキー場の運営）、株式会社岩岳リゾート（同86.7%、白馬岩岳スノーフィールドの運営）、信越索道メンテナンス株式会社（同55.0%、索道設備の据付及びメンテナンス）の3社を保有する。

鹿島槍スポーツヴィレッジ（長野県白馬エリア）

2006年より同社が運営を開始。総面積は78ha（ヘクタール）。同社はアスリート向けのスキー場と位置付ける

竜王スキーパーク（長野県北志賀エリア）

2009年11月に当時運営していた竜王観光株式会社の全株式を野村ホールティングス傘下の事業再生ファンドより取得、同社が運営を開始。総面積は95ha。同社は学生等若年層あるいは初心者向けのスキー場と位置付ける

川場スキー場（群馬県沼田エリア）

2010年10月に同スキー場を運営する川場リゾート社の株式を取得。総面積は60ha。首都圏からの日帰り圏内にあるなどアクセスがよく、周辺地域のなかでも比較的標高が高いという特徴がある

八方尾根スキー場（長野県白馬エリア）

2012年11月に、東京急行電鉄株式会社（東証1部9005）より同スキー場を運営する白馬観光開発社の株式を取得（以下、岩岳スノーフィールド、栂池高原スキー場も同様）。総面積は200ha。初心者から上級者まで関東・中部・関西から幅広い客層を集める日本を代表するスキー場。1998年に開催された長野オリンピックのアルペン競技やジャンプ競技で使用されたことでも有名。

岩岳スノーフィールド（長野県白馬エリア）

総面積は125ha。首都圏、長野県内の学生を中心に幅広い層が集まるスキー場。

栂池高原スキー場（長野県北安曇郡小谷村）：総面積は156ha。主に初中級者向けのスキー場。夏場の自然公園の散策、トレッキングなども盛んである。

注：八方尾根スキー場、栂池高原スキー場は同社グループの他に協業索道会社が存在する

シーズン来場者数（千人）

	夏季施設名	FY07/13	FY07/14	YoY
白馬八方尾根	国際山岳リゾート白馬八方尾根	44	134	208.4%
白馬岩岳	白馬岩岳ゆり園＆マウンテンビュー	10	23	127.4%
白馬栂池高原	ネイチャーワールド栂池高原	37	108	193.6%
鹿島槍	鹿島槍スポーツヴィレッジ	4	5	18.7%
北志賀竜王	竜王マウンテンパーク	8	10	26.1%
群馬川場	川場スキー場	1	1	44.3%
	合計	**103**	**281**	**172.5%**

	運営スキー場	FY07/13	FY07/14	YoY
白馬八方尾根	HAKUBA VALLEY 白馬八方尾根スキー場	410	438	6.8%
白馬岩岳	HAKUBA VALLEY 白馬岩岳スノーフィールド	120	119	-1.2%
白馬栂池高原	HAKUBA VALLEY 白馬栂池高原スキー場	275	289	5.0%
鹿島槍	HAKUBA VALLEY 鹿島槍スキー場	140	146	4.8%
北志賀竜王	竜王スキーパーク	251	247	-1.5%
群馬川場	川場スキー場	154	155	0.3%
	合計	**1,352**	**1,396**	**3.2%**

出所：会社資料よりSR社作成

同社が運営するスキー場についての特徴として、1）標高が高い、集客力のあるエリアに立地、2）人口降雪機を完備、などが挙げられる。今後獲得する可能性のあるスキー場も含め、同社は、1）立地エリアの分散、2）スキー場毎に来場者の特徴がある点、3）IRRの高さ（30%超等）、などを念頭に置いていきたいとしている。

SR社の認識としては、スキー場ビジネスは収益化が難しい上に、容易にエグジットを求めると、その事例をみて、売却候補地が減少、それ以降の物件取得に響く。同社はそうしたリスクを回避するために、厳格化な投資基準を定めている。

同事業は2010年7月期に営業黒字に転じ、その後は集客数及び売上高を拡大するとともに、営業利益率は2014年7月期には14.8%にまで改善した。同社が実施している施策としては、集客を増やす目的で実施しているイベント開催、PRやオフシーズンの営業強化、スキー場のレストランメニュー改定による原価低減や土地賃借料改定といったコストコントロールなどが挙げられる。

主要拠点

成長とともに営業拠点を広げ、2012年7月時点では大阪本社のほか、東京、札幌、仙台、横浜、名古屋、京都、神戸、広島、福岡に支社を構える。同社は、附置義務駐車施設が多く存在する都市部のビルや商業施設を主体に営業活動を行っている関係上、管理・運営する駐車場物件の大半は、関東および近畿に集中している。2013年7月期の駐車場事業の売上高に占める、関東および近畿の構成比率はそれぞれ48.1%および25.5%と高い水準にある。

駐車場事業の地域別売上高（百万円）	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結
合計	**7,342**	**7,520**	**7,953**	**8,723**	**9,399**
東日本	362	384	398	478	576
関東	3,718	3,781	3,958	4,230	4,518
近畿	2,060	2,101	2,192	2,282	2,398
東海	701	698	735	781	832
西日本	500	556	633	699	738
中国	-	-	-	11	66
タイ	-	-	36	239	268
構成比					
東日本	4.9%	5.1%	5.0%	5.5%	6.1%
関東	50.6%	50.3%	49.8%	48.5%	48.1%
近畿	28.1%	27.9%	27.6%	26.2%	25.5%
東海	9.5%	9.3%	9.2%	9.0%	8.9%
西日本	6.8%	7.4%	8.0%	8.0%	7.9%
中国	-	-	-	0.1%	0.7%
タイ	-	-	0.5%	2.7%	2.9%
前期比	6.7%	2.4%	5.8%	9.7%	7.7%
東日本	19.0%	6.1%	3.5%	20.2%	20.5%
関東	2.2%	1.7%	4.7%	6.9%	6.8%
近畿	3.8%	2.0%	4.3%	4.1%	5.1%
東海	11.4%	-0.4%	5.3%	6.3%	6.5%
西日本	17.8%	11.1%	13.9%	10.5%	5.6%
中国	-	-	-	-	500.0%
タイ	-	-	-	563.9%	12.1%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

ビジネスモデル

主力となる駐車場事業は、形態でいえば「直営事業」と「マネジメント事業」、「カーシェア事業」に区分される。

「直営事業」における同社への収入は、ユーザーからの駐車場料金であり、一方費用として駐車場オーナーに対して定額賃料を支払っている。逆ザヤリスクがある半面、あまり人手を要しない。

一方、「マネジメント事業」は有人管理のために人手を要する。稼働率向上によるアップサイドがない代わりに逆ザヤリスクがない。また駐車場事業全体として、駐車場施設を同社の資産として保有するわけではなく、サブリースやコンサルティングフィーなどの収入獲得を目的としたノンアセットビジネスである。

駐車場事業

直営事業

月極専用直営物件に関して、売上高の決定要因は、駐車場料金（単価）と貸付台数である。また、貸付台数はさらに借上台数と契約率に分解できる。一方、費用に関して言えば、原価はリース賃料と借上台数によって決まる。そのため、利益をみるに際しては、駐車場契約率とスプレッド（駐車場料金ーリース賃料）が重要といえる。

こうした稼働率とスプレッドを一定程度確保するために必要となるのが、豊富な情報とソリューション提案力である。なお、ユーザー募集の際に初期コストは発生するが、基本的に人件費（販売管理費）が駐車場物件数に比例して増加するわけではない。そのため、売上高販管費率は規模の増大に反比例して低下するビジネスモデルといえる。

時間貸し併用直営物件に関して、売上高決定要因は、月極同様に駐車場料金（単価）及び貸付台数となる。ただし、料金及び貸付台数の変動幅は月極よりも高い。費用に関して言えば、原価はリース賃料と借上台数に加えて、有人による運営が一般的なため、人件費が原価に含まれる。

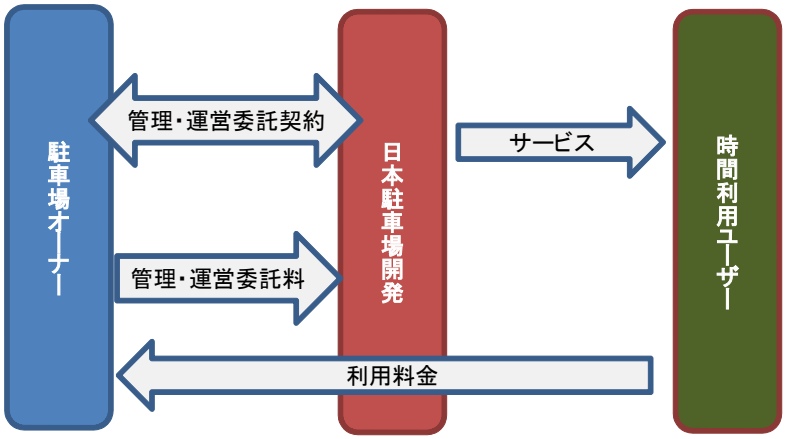
少数物件への依存リスクや上述したような売上高販管費率の逓減傾向を念頭に置けば、安定して利益を確保するためには数多くの月極物件を確保することが必要である。逆に言えば、新たに同社の直営事業のような駐車場ビジネスを始めたとしても、物件が積み上がるまで、当面は安定した利益を計上することが困難な状態で事業を展開しなければならず、この点も参入障壁になっているといえる。実際、同社も直営事業に本格的にシフトした2000年7月期、2001年7月期は営業赤字を計上している。

同社は駐車場を仕入れる際に、駐車場オーナーとの間で同社を賃借人とする賃貸借契約を締結している。当該契約期間は大半が当初2年となっており、期限到来後は1年毎の自動更新となっている。なお、契約期間内に解約する場合には、一方の当事者が相手方に3ヵ月前に書面にて通知することによって、相手方の了承を得ることなく契約の解除が成立する内容となっている。そのため、解約通知から実際の解約までの期間に同社が一定の準備を行うことは可能だが、駐車場オーナーの意思により突然契約を解除され、当該物件からの収入が短期間のうちになくなる可能性がある。

ユーザー募集から獲得までにはタイムラグが生じるが、同社では初期稼働時における逆ザヤリスクを防ぐため、運営開始するまでに駐車場周辺の調査を綿密に行い、ユーザーニーズありきで運営開始することに加えて、最初の数ヵ月間（2～4ヵ月）は駐車場オーナーへ支払う賃料を無料（フリーレント）契約にすることで、初期稼働時における逆ザヤが発生しないとSR社が理解している。

マネジメント事業

直営事業とは異なり、駐車場オーナーと賃貸契約を締結しない。マネジメント事業の収益は、契約先である駐車場オーナーが受け取る駐車場料金とは関係なく、運営規模に見合った一定の手数料を毎月契約先から受け取る固定報酬がメインである（オーナーの駐車場料金の一定程度が収入となる契約も一部にはある）。



出所：会社資料よりSR社作成

カーシェアリング事業

同社は、カーシェアリングサービスのみでは、なかなか利益が出ないものの、同社のように駐車場事業を営む会社がやるとシナジー効果から効率よく収益化が可能であるとコメント。東京にある一部エリアの例を挙げて以下

のように収益変動を説明している（出所：2012年7月期第2四半期決算説明会資料）。

▶ 前提：駐車場5物件、カーシェア8台設置
▶ 駐車場収益のみ：
▶ 売上高2,500千円、売上原価1,800千円、売上総利益700千円
▶ 駐車場収益+カーシェアリング収益：
▶ 売上高3,300千円（2,500千円+800千円）、売上原価2,100千円（1,800千円+300千円）、売上総利益1,200千円（700千円+500千円）

さらに、同社のカーシェアリング事業は、法人顧客をメインのターゲットと据えている点が特徴といえる。

スキー場事業

スキー場運営に掛かる収入及び費用によって当該事業の収益が左右される。同社は来場者数の増加や夏季営業による売上数量の増大、飲食付きリフト券販売等による売上単価の上昇、レストランメニューの改善や土地賃借料改定、電気利用最適化などコスト管理の徹底等によって、利益創出を図ってきた。

収益性分析

費用構造

連結損益計算書（百万円）	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結
売上高	7,870	8,664	9,607	10,591	13,437
売上原価	4,818	5,071	5,549	6,058	7,678
売上総利益	3,052	3,593	4,058	4,533	5,759
販売費及び一般管理費	1,794	2,112	2,557	2,712	3,737
営業利益	1,258	1,481	1,501	1,821	2,021

単体損益計算書（百万円）	09年7月期 単体	10年7月期 単体	11年7月期 単体	12年7月期 単体	13年7月期 単体
売上高	**7,342**	**7,520**	**7,917**	**8,441**	**8,988**
売上原価	**4,574**	**4,592**	**4,909**	**5,162**	**5,629**
仕入原価	2,926	2,952	3,089	3,199	3,421
原価給与	1,118	1,112	1,221	1,358	1,544
外注人件費	298	269	295	269	295
その他	232	259	304	337	369
売上原価率	62.3%	61.1%	62.0%	61.2%	62.6%
仕入原価	39.8%	39.3%	39.0%	37.9%	38.1%
原価給与	15.2%	14.8%	15.4%	16.1%	17.2%
外注人件費	4.1%	3.6%	3.7%	3.2%	3.3%
その他	3.2%	3.4%	3.8%	4.0%	4.1%
売上総利益	**2,767**	**2,928**	**3,008**	**3,279**	**3,359**
販売費及び一般管理費	**1,500**	**1,503**	**1,580**	**1,597**	**1,686**
役員報酬	118	130	137	77	102
給与手当	433	465	508	565	562
地代家賃	170	170	154	173	189
減価償却費	54	48	47	53	56
その他	725	690	734	728	777
営業利益	**1,267**	**1,425**	**1,428**	**1,682**	**1,673**

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

費用で大きなウエイトを占めるのは、仕入原価（概ね駐車場オーナーへの賃借料）と人件費である。仕入原価が駐車場の直営物件数に比例して増減するという点で基本的には変動費的な性質を持つが、駐車場の稼働状況に関わらず固定的に発生するという点で、固定費的な性質も備える。また、原価給与が売上高比で上昇傾向にある。これは、人件費比率の高いマネジメント事業の売上高構成比が増加していること、積極的な採用人員増があげられる。これは、1) 同社では市場シェアはまだ低位であるとして、大型案件の獲得やシェア拡大を担う人材育成を進めていること、2) 2020年の東京オリンピックに向けて人材確保が難しくなる可能性があるため、3) 現場人員を正社員化することでの収益性向上が図られているため、と考えられる。

財務比率

収益性 （百万円）	07年7月期 連結	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
売上総利益	2,538	2,924	3,052	3,593	4,058	4,533	5,759	6,594
売上総利益率	37.3%	38.9%	38.8%	41.5%	42.2%	42.8%	42.9%	43.6%
営業利益	920	1,181	1,258	1,481	1,501	1,821	2,021	2,335
営業利益率	13.5%	15.7%	16.0%	17.1%	15.6%	17.2%	15.0%	15.4%
EBITDA	1,003	1,284	1,362	1,672	1,729	2,087	2,338	2,668
EBITDA マージン	14.8%	17.1%	17.3%	19.3%	18.0%	19.7%	17.4%	17.6%
利益率（マージン）	9.5%	6.5%	7.8%	8.8%	8.8%	4.9%	10.3%	10.5%
財務指標								
総資産経常利益率（ROA）	19.1%	24.5%	17.1%	18.2%	23.6%	30.8%	29.6%	26.2%
自己資本純利益率（ＲＯＥ）	30.0%	25.9%	35.0%	44.9%	43.9%	23.6%	51.9%	42.7%
総資産回転率	0.98	1.01	1.15	1.41	1.58	1.71	1.78	1.53
運転資金（百万円）	72	122	136	134	170	160	251	327
流動比率	62.1%	85.7%	83.0%	70.2%	95.9%	140.4%	210.8%	239.9%
当座比率	56.2%	56.8%	73.2%	59.0%	83.0%	127.2%	192.0%	220.6%
営業活動によるCF/流動負債	-10.9%	25.3%	30.6%	60.3%	52.7%	59.6%	61.6%	86.3%
負債比率	171.5%	137.2%	117.7%	77.5%	30.8%	-47.3%	-23.0%	-37.4%
営業活動によるCF/負債合計	-5.4%	16.6%	18.1%	37.7%	30.8%	39.6%	24.8%	32.3%
キャッシュ・サイクル（日）	1.7	3.8	5.2	5.1	5.7	5.7	5.5	6.9
運転資金増減	37.0	50.5	14.1	-2.3	36.3	-9.7	90.5	75.7

出所：会社資料よりSR社作成
注：負債比率は（有利子負債-現預金）÷純資産。
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2002年7月期から2006年7月期までの同社の売上総利益率は平均46.5%、営業利益率は平均18.3%であった。しかし、2007年7月期に低採算案件の増加や人件費の増加から売上総利益率が37.3%、営業利益率が13.5%に低下している。2013年7月期には売上総利益率が42.9%、営業利益率が15.0%となったものの、以前の水準までには戻っていない。

総資産利益率（ROA）は2007年7月期から2009年7月期にかけて1桁台に落ちているが、分母の総資産が大幅に増加し、総資産回転率が低下したこと、売上高純利益率が低下したことが理由である。一方、自己資本純利益率（ROE）は、その間、総資産利益率ほど低下していないが、これは有利子負債の増加によって財務レバレッジが高められていることが理由である。2012年7月期にもROAが1桁台となったが、スキー場の減損処理に伴う特別損失計上による。2013年7月期にはスキー場の減損処理に伴う特別損失計上はなく、当期純利益の大幅な増益によりROA、ROEはそれぞれ18.2%、51.9%に改善した。

注：ROA（当期純利益/総資産）＝総資産回転率（売上高/総資産）×売上高純利益率（純利益/売上高）
ROE（当期純利益/自己資本）＝ROA（当期純利益/総資産）×財務レバレッジ（総資産/自己資本）

競合比較（百万円）

トラストホールディングス	FY06/09	FY06/10	FY06/11	FY06/12	FY06/13	FY06/14	FY06/15CE
売上高	**4,466**	**5,288**	**7,222**	**8,589**	**10,326**	**12,370**	**14,000**
YoY	8.5%	18.4%	36.6%	18.9%	20.2%	19.8%	13.2%
売上高総利益率	17.5%	19.3%	21.9%	22.6%	23.6%	22.1%	-
営業利益	**63**	**206**	**523**	**605**	**763**	**688**	**580**
YoY	-58.9%	228.7%	153.7%	15.7%	26.0%	-9.8%	-15.7%
営業利益率	1.4%	3.9%	7.2%	7.0%	7.4%	5.6%	4.1%
総資産当期利益率（ROA）	-0.5%	1.7%	3.5%	3.1%	3.6%	1.5%	1.7%
財務レバレッジ（総資産/自己資本）	4.1	6.9	8.8	9.5	9.2	9.9	11.1
自己資本利益率（ROE）	**-2.2%**	**11.8%**	**30.7%**	**29.6%**	**33.3%**	**14.6%**	**19.0%**
平均台数（直営＋加盟店）	41.9	42.3	33.6	36.3	33.8	34.0	-
駐車場総合研究所(3251)	**FY03/09**	**FY03/10**	**FY03/11**	**FY03/12**	**FY03/13**	**FY03/14**	**FY03/15CE**
売上高	**3,227**	**3,642**	**3,876**	**4,595**	**5,228**	**5,686**	**6,150**
YoY	5.1%	12.9%	6.4%	18.6%	13.8%	8.8%	8.2%
売上高総利益率	12.4%	15.4%	15.2%	15.5%	16.8%	16.6%	-
営業利益	**17**	**117**	**91**	**151**	**201**	**163**	**150**
YoY	-91.4%	603.5%	-22.2%	65.0%	33.3%	-19.0%	-7.7%
営業利益率	0.5%	3.2%	2.4%	3.3%	3.8%	2.9%	2.4%
総資産当期利益率（ROA）	0.8%	4.6%	3.1%	3.9%	5.1%	4.5%	4.9%
財務レバレッジ（総資産/自己資本）	2.0	2.2	2.4	2.6	2.5	2.4	2.4
自己資本利益率（ROE）	**1.5%**	**10.1%**	**7.5%**	**10.1%**	**12.8%**	**10.8%**	**11.6%**
平均台数（運営受託）	241.5	169.1	133.4	114.6	94.0	92.2	-
パーク24(4666)	**FY10/09**	**FY10/10**	**FY10/11**	**FY10/12**	**FY10/13**	**FY10/14CE**	
売上高	**95,320**	**113,248**	**124,080**	**139,547**	**155,428**	**168,000**	**-**
YoY	17.9%	18.8%	9.6%	12.5%	11.4%	8.1%	-
売上高総利益率	25.3%	27.7%	26.8%	28.2%	28.1%	-	-
営業利益	**10,584**	**12,839**	**13,292**	**17,809**	**19,509**	**21,700**	**-**
YoY	18.4%	21.3%	3.5%	34.0%	9.5%	11.2%	-
営業利益率	11.1%	11.3%	10.7%	12.8%	12.6%	12.9%	-
総資産当期利益率（ROA）	7.5%	7.0%	6.4%	8.5%	9.2%	10.0%	-
財務レバレッジ（総資産/自己資本）	2.2	2.5	2.5	2.5	2.4	2.3	-
自己資本利益率（ROE）	**16.2%**	**17.2%**	**16.3%**	**21.7%**	**22.1%**	**23.3%**	**-**
平均台数	29.4	32.6	33.4	33.6	33.8	#DIV/0!	-
パラカ(4809)	**FY09/09**	**FY09/10**	**FY09/11**	**FY09/12**	**FY09/13**	**FY09/14CE**	
売上高	**6,060**	**6,738**	**7,032**	**7,934**	**8,913**	**10,000**	**-**
YoY	7.4%	11.2%	4.4%	12.8%	12.3%	12.2%	-
売上高総利益率	27.9%	30.3%	28.8%	30.8%	29.3%	27.7%	-
営業利益	**1,015**	**1,286**	**1,195**	**1,581**	**1,668**	**1,670**	**-**
YoY	18.6%	26.7%	-7.0%	32.2%	5.5%	0.1%	-
営業利益率	16.7%	19.1%	17.0%	19.9%	18.7%	16.7%	-
総資産当期利益率（ROA）	2.1%	3.2%	3.0%	3.9%	4.4%	4.4%	-
財務レバレッジ（総資産/自己資本）	3.7	3.6	3.3	3.1	2.8	2.7	-
自己資本利益率（ROE）	**7.5%**	**11.3%**	**10.0%**	**12.0%**	**12.3%**	**11.9%**	**-**
平均台数	14.9	14.7	14.6	15.0	14.1	-	-

日本駐車場開発(2353)	FY07/09	FY07/10	FY07/11	FY07/12	FY07/13	FY07/14	FY07/15CE
売上高	**7,870**	**8,664**	**9,607**	**10,591**	**13,437**	**15,118**	**17,100**
YoY	4.8%	10.1%	10.9%	10.2%	26.9%	12.5%	13.1%
売上高総利益率	38.8%	41.5%	42.2%	42.8%	42.9%	43.6%	-
営業利益	**1,258**	**1,481**	**1,501**	**1,821**	**2,021**	**2,335**	**2,900**
YoY	6.5%	17.7%	1.3%	21.3%	11.0%	15.5%	24.2%
営業利益率	16.0%	17.1%	15.6%	17.2%	15.0%	15.4%	17.0%
総資産当期利益率（ROA）	9.0%	12.5%	14.0%	8.4%	18.2%	16.0%	24.6%
財務レバレッジ（総資産/自己資本）	3.9	3.6	3.1	2.8	2.8	2.7	2.4
自己資本利益率（ROE）	**35.0%**	**44.9%**	**43.9%**	**23.6%**	**51.9%**	**42.7%**	**60.2%**
平均台数（直営物件）	21.4	21.2	23.6	23.5	24.9	25.3	-

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
注：平均台数＝台数/物件数、トラストホールディングスは直営物件と加盟店、駐車場総合研究所は運営受託物件、日本駐車場開発は直営物件が対象。

同業他社と比較すると、2014年7月期の営業利益率15.4%、ROE42.7%と高い利益率を誇る。SR社では以下の点が、利益率の相違につながっている要因と考える。

注力する市場の違い

パーク24株式会社（東証1部4666）、パラカ株式会社（東証マザーズ4809）が無人コインパーキング、日本パーキング株式会社（JASDAQ8997）が時間貸しをメインに自走式の立体駐車場や機械式のタワー駐車場、無人コインパー

キングなどを主要なターゲットにしているのに対し、同社は独自に附置義務駐車場を主要なターゲットにしている。つまり、上場企業との競合がなく、同社のネームバリューが活かせること、より市街地に近いところに立地した駐車場を手掛けていること、などが高利益率に寄与しているのではないかとSR社では考える。

月極駐車場の比率が高い

一般的には、1物件当たりの台数が小さいとスケールメリットの恩恵を受けられず、物件管理コストなどが嵩みがちとなるものと思われる。しかし、同社は、人件費をあまり必要としない月極駐車場の構成比が高い（「事業内容」参照）。そのため、物件管理コストが抑制され、高い営業利益率につながっているものとSR社では推測する。

レバレッジの高さ

ROAの水準も高いが、レバレッジによってROEが大きく押し上げられている側面がある。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **駐車場運営のための情報量・ノウハウ：**附置義務駐車場の管理・運営実績から、独自のオペーションノウハウ（「3毛作」など）、豊富な情報量を有し、適切なソリューションを提供していることが駐車場オーナーに対する安心感にもつながっているとSR社では考える。豊富な情報量の源泉として、同社は駐車場営業における専門の営業部隊が、日々の営業活動において徹底したエリアマーケティングを実施することで、駐車場情報だけでなく、近隣のユーザー情報（車の所有状況など）のデータを常に蓄積、更新していることが指摘できる。
- **ノンアセットビジネスが収益源:**設備投資が不要で資産を自ら抱えることのないビジネスモデルであることから、地価の上下に直接的には影響されることがない（間接的には駐車場オーナーからの賃貸価格や駐車場の仕入状況に影響を及ぼす）。
- **附置義務駐車場の開拓余地：**「市場とバリューチェーン」を参照。

弱み（Weaknesses）

- **駐車場、直営事業への依存度の高さ：**直営事業が売上高に占める比率が高いため、当該事業の収益要因であるスプレッドと稼働率に全社の収益が依存する格好となっている。
- **スキー場ビジネスの収益貢献度、駐車場ビジネスとのシナジー効果の低さ：**スキー場事業は2010年7月期に黒字に転換したが、本業である駐車場ビジネスとのシナジー効果が見込めない、独立した事業である。収益寄与度が低いことから、SR社では資産効率の悪化、経営資源の分散化をやや懸念している。
- **社員の平均勤続年数が短い:**社員の平均勤続年数が3.3年（2012年7月末）と短いため、各営業マンのノウハウ・スキル蓄積が進みにくい点が課題とSR社では考える。同社の売上拡大のためには、適切なソリューション提供を行うことのできる経験豊かな営業マンの人数増加が必要不可欠なためである。

市場とバリューチェーン

マーケット概略

日本における、自動車保有台数7,632万台（2013年6月末、一般財団法人自動車検査登録情報協会）である。一方、自動車には、駐停車のための空間確保が必要であり、日本においては駐車場法や車庫法という2つの法律で自動車の保管場所の確保が義務付けられている。

駐車場には、大きく分けて「附置義務駐車場」、「自走式駐車場」、「コインパーキング」がある。同社が主にターゲットとして事業展開しているのは、ビルインの「附置義務駐車場」である。「附置義務駐車場」とは、一定規模以上の延床面積を有する建物に設置を義務付けられた駐車場で、都心部を中心にビル内に「附置義務駐車場」が多く、その大半が駐車場用地を効率的に利用するために機械によって自動車を立体的に駐車させる機械式立体駐車場になっている。

2011年3月末で日本全国に63,077施設の附置義務駐車場が存在する。対する同社の運営駐車場は全国で950ヵ所（2013年7月末、月極専用および時間貸し併用直営物件）に過ぎず、拡大余地は市場規模を鑑みれば非常に大きいといえる。

同社はまた、「自走式駐車場市場」の開拓にも力点を置いている。「自走式駐車場」とは、デパートや大型ショッピングセンターに併設された駐車場棟で、運転者自身がスロープを上がり、空いているスペースに駐車するものである。特徴としては、同じ敷地面積で、平置き式より多くの台数を収めることができ、機械式に比べて収める車の大きさや重さに制限の必要がないほか、維持管理費用が低コストで済むことなどが挙げられる。

一方、同社は「コインパーキング」はターゲットとはしていない。「コインパーキング」は空き地にゲートや精算機を設置して、駐車スペースに駐車するもので大多数は無人で管理されている。同社は「コインパーキング」をターゲットとしていない理由として、「空き地を暫定的に利用する場合が多く、オフィスビルの建設など高度な土地利用に転換され易い点」などを挙げている。

カーシェアリング市場

公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団によれば、2014年1月時点の日本におけるカーシェアリングの会員数は465,280人（前年比61%増）、車両数は12,373台（同40%増）であった。人口に占める会員の比率は0.37%に留まるが、2011年以降普及速度が上昇してきている。欧米では利用が進んでおり、特にスイスでは会員数が105,100人、2,650台の車両が利用されている（2012年12月時点）。スイスの会員数は人口比では1.3%だが、ここ3年ほどほぼ横ばいで推移している。

カーシェアリング普及の要件として、1）人口密度が高いこと、2）鉄道などの公共交通機関が発達していること、3）利用者の平均的な走行距離が短いこと、などが挙げられるとSR社は考える。その点、日本はこうした要件を満たしており、今後カーシェアリング市場が黎明期から普及期へと移行する可能性は高い。そのため、同社におけるカーシェアリングサービス事業の展開は要注目といえよう。

国内カーシェアリング車両台数と会員数の推移

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
車両台数(台)	118	237	510	563	1,265	3,915	6,477	8,831	12,373
YoY	37.2%	100.8%	115.2%	10.4%	124.7%	209.5%	65.4%	36.3%	40.1%
会員数(人)	1,712	2,512	3,245	6,396	15,894	73,224	167,745	289,497	465,280
YoY	15.4%	46.7%	29.2%	97.1%	148.5%	360.7%	129.1%	72.6%	60.7%

出所：公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団（2014年2月13日）
注：公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団の各年1月の調査による。

調達品目と調達先

駐車場事業の主力である直営事業は、駐車場のオーナーから駐車場を賃借することによって成り立っている。従って、駐車場オーナーが調達先であり、調達品目は駐車場となる。駐車場のオーナー属性は、事業法人、不動産会社、金融機関、ファンド、J-REITなど多岐に渡っている。

同社は基本的に不動産を保有していないため、地価上昇の恩恵はなく、駐車場の賃料上昇要因になるという点で粗利益の減益要因となる。また、オフィスビルの附置駐車場の不稼働部分が減少した場合、既契約の契約台数が減少、あるいは新規の物件獲得が難しくなる可能性がある。ここ数年をみると、不景気時に同社の仕入れ環境が良好な一方、好況時には同社の仕入れ環境が悪化する傾向にある（「損益計算書」を参照）。

顧客

直営事業においては、一般ユーザーより収入が発生するのに対し、時間貸しマネジメントにおいては、駐車場オーナーからの手数料が収入となる。ただし、駐車場事業全般でサービスの提供先は一般ユーザーである。なお、直営事業の月極物件の顧客は法人が約9割、個人が約1割と法人の構成比が圧倒的に高い。

参入障壁

駐車場事業は、基本的に土地と駐車用設備があれば、参入可能であるため参入障壁は高いとはいえず、全国規模で展開する大手から限られた地域で事業を営む個人事業主まで多くの業者が存在する。ただし、収益性と規模の拡大を追求するためには、立地はもちろんのこと、需要に見合った駐車場を適正な原価で仕入れる能力や高い稼働を維持するための一定の運営力などが求められる。

競合環境

2006年6月施行の改正道路交通法を契機に、参入が相次ぎ競合環境は激化した。しかし、その後の需要低迷、低採算化を受けて、新規参入業者の多くは撤退を余儀なくされた。なお、同社がターゲットとしているような附置義務駐車場の場合、複数の駐車場を束ねて運営している企業は極少数であり、各ビルが運営管理しているのが実情のようである。

他の上場企業との比較でいえば、大手のパーク24社は無人のコインパーキングの小型駐車場と商業施設向け駐車場を運営している。商業施設向け駐車場では一部同社と競合する可能性があるものの、パーク24社が主軸を置くコインパーキングに対しては同社がターゲットとしていないなど、棲み分けができている。トラストパーク株式会社（東証マザーズ3235）、パラカ社、日本パーキング社も同様に無人コインパーキングを主なターゲットとしているため、同様のことがいえる。ただし、株式会社駐車場綜合研究所（東証マザーズ3251）は大都市圏の大型

施設に設置された駐車場運営を中心に手掛けており、一部、同社のマネジメント事業と競合している。

カーシェアリング

国内では、パーク24社、オリックス自動車株式会社（オリックス株式会社（東証1部8591）子会社）、カーシェアリング・ジャパン株式会社（三井物産株式会社（東証1部8031）子会社）などが手掛ける。パーク24社の車両台数は4,159台、オリックス自動車社が同1,649台、カーシェアリング・ジャパン社が同516台（2012年6月末、出所：株式会社ジェイティップス）。その他同社も含めて、主要8社がカーシェアリング事業を行っているが、同社は、収益を稼ぎ出せる会社は少なく、数年後には3社程度に絞られるだろうと述べている。

代替

同社がターゲットとしていないコインパーキングが代替となろう。また、より広い意味では乗用車利用から乗用車以外の交通手段へのシフト（電車、バス、自転車など）も同社の提供するサービスへの需要縮小を意味する。短期的にはガソリン価格の高騰などによってこうした現象が発生しうる。ガソリン価格高騰による自動車利用の低下は、特に時間貸しの稼働率低下につながり易いが、同社では月極利用を一定水準に保つないしは比率を増加させることによって、悪影響を抑えるべく努力をしている。

経営戦略

既存の駐車場事業の拡大とともに、駐車場活用の新たなソリューションとしてカーシェアリング事業への取り組みや、駐車場事業のグローバル展開を推進する意向である。

既存の駐車場事業の拡大策として、中小規模のオフィスビルに対しては、同社によるサブリース、時間貸し併用サブリースを提案、大型ビル・商業施設に対しては、高付加価値型マネジメントを提案するとともに、法人・個人のユーザーに対してはカーシェアリングの提案を進めている。また、より長期的な視野からアジア展開を念頭に置いており、日本で培ったコンサルティングを海外で展開するため、グローバルコンサルティング本部を設立している。

過去の業績

四半期業績

2015年7月期第3四半期決算実績（2015年5月28日発表）

- ▶ 売上高 13,668百万円 （前年同期比14.7%増）
- ▶ 営業利益 2,558百万円 （同16.1%増）
- ▶ 経常利益 2,889百万円 （同20.3%増）
- ▶ 四半期純利益 3,202百万円 （同109.8%増）

第3四半期累計期間は、スキー場事業において、めいほう高原開発社の株式取得により、めいほうスキー場の運営を開始したこと等により、前年同期比で売上高・営業利益とも大きく伸長した。また、当期利益については、スキー場事業を担う連結子会社「日本スキー場開発」が2015年4月22日に東京証券取引所マザーズ市場への新規上場を果たしたことから、子会社株式売却益（1,168百万円）、持分変動利益（870百万円）等の特別利益を計上し、四半期純利益は過去最高の3,202百万円となった。

また、連結子会社「日本スキー場開発」の上場を記念して、期末配当につき1株あたり0.3円の記念配当を実施することを発表した。その結果、年間配当金及び期末配当金は従来の3円から3円30銭となる。

2016年7月期に向けて

2016年7月期も、基本的な考え方に変化なく、1）駐車場事業は既存物件の収益力向上、及び新規物件獲得力強化により成長速度の加速を、2）スキー場事業では、既存スキー場の来場者数増に向けた施策とM&Aによる成長の加速を、各々狙っているとSR社ではみている。

また、テクニカルな要因として、a）第2四半期より新規連結しためいほうスキー場は、通期に亘る連結で、オフシーズンのため費用過多となる第1四半期（8～10月）が加わること、b）連結子会社「日本スキー場開発」上場による特別利益（2,038百万円）がなくなる点に留意。

駐車場事業

国内駐車場事業は、2015年7月期と基本的な戦略に変化はない。新規物件の獲得力強化、既存物件の契約率向上に注力するものとSR社では推測する。

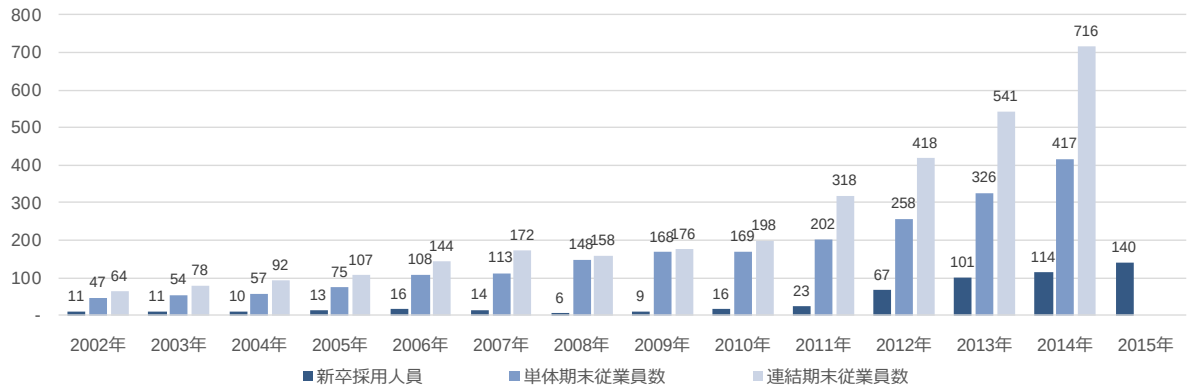
2015年7月期は期初に東京本部の組織変更を実行し、1）新規物件の獲得力強化、2）既存月極物件の稼働率改善、3）収益性向上を狙っていた。第3四半期においては、月極営業部新設により稼働率向上の効果が徐々に出始めているものの、新規獲得については、新規案件へのリレーションがうまく機能していなかったことや競合企業の安値攻勢、人材の不足感もあり、計画通りにはいっていない。2016年7月期は組織強化を図り、新規獲得に注力する計画。

新規物件獲得力強化は、マネジメント強化、社員戦力化、ベテラン社員投入効果発現に注目

稼働率の強化は、「仕入」にあたる新規物件を増やすうえでも重要な地位を占める。同社は、人材の獲得が困難になる中、全国展開や大型物件の管理を行える人材を育成するために、新卒採用人員を大幅に増強させる戦略を採ってきた。また、同時に、1年目の社員は時間貸物件を中心に現場における安全性・収益性向上に専念させ、2年目の社員はエリア内の月極物件を含めた稼働率等の収益性向上を、3年目の社員は新規物件の獲得を、と段階を踏んだ育成を続けている。そうしたなか、2016年7月期は、同社が新卒採用を強化し始めた2012年入社（67名入社）、2013年入社（101名入社）の戦力化が見込まれる。

加えて、東京本部のマネジメント体制を強化することで、新規案件獲得を強化していく方針。そして、第2四半期時に補充した入社4～5年目のベテラン社員が3ヶ月～半年を経て効果が期待される期となる点にも注目したい。

新卒採用人員等推移



出所：会社資料よりSR作成

高付加価値案件の新規獲得も更に注力

また、新規案件の中身も重要となるが、2015年7月期は収益性の高い高付加価値案件を着実に獲得出来ている点は好印象。2020年の東京オリンピックに向けて都内に大型案件の増加が見込まれることから、高付加価値案件の獲得に更に注力していくとしている。ビルオーナーの駐車場への投資意欲も上向きを見せており、建設コンサルティングなどサービス内容の充実を強みとして、拡大が見込まれる需要を獲得していく方針。地方においても同様に高付加価値・大型案件を重点的に狙っていくものとみられる。

また、稼働率向上に向けても、国内最大級の月極駐車場検索サイト「日本駐車場検索」を2015年2月にリニューアルオープン、PUSH型（営業マンによるローラー営業）ではなくPULL型の営業を加えることで、既存月極駐車場の稼働率向上を狙う。

分譲マンション獲得は、戦略の練り直しか

2015年7月期は分譲マンション獲得力強化を掲げ、50件の新規契約獲得を目指していたが、小規模な案件は狙わないなど対象物件を見直した影響もあって、第3四半期も未達基調が続く。ただ、四半期で5件ほど継続的に受注は取れており、潜在的な市場はあることから、戦略を練り直して営業を続けていく方針。

海外駐車場事業

海外駐車場事業については、2015年7月期に既存物件の収益改善、余剰コストの刈り取りが進んだことで、2016年7月期に営業黒字化を目指せる素地ができたとのこと。将来的には国内駐車場事業と同程度の営業利益額を目指

しており、アジア地域での駐車場の不足感が続くと推測されることからも、新規物件獲得に引き続き注力していくとみられる。

スキー場事業

業績成長の牽引役はM&Aだが、2016年7月期は既存スキー場の改善も見込む

スキー場事業の成長牽引役は、1）M&Aによる運営スキー場の拡大、2）既存スキー場の来場者数増加及び周辺事業への展開、3）既存スキー場におけるサマーシーズンの取組。なかでも、M&Aによる運営スキー場の拡大による面が大きい。同社では国内約450箇所のスキー場の内、約100のスキー場は今後も存続可能と見ており、その内50箇所のスキー場運営を目指している。相手先があってのM&Aではあるが、同社は市場はまだ十分にあるとみており、2016年7月期においても、良質な案件があれば積極的に取り組んでいきたいとしている。

また、既存スキー場についても、2014年にグループ入りしためいほうスキー場を筆頭に、グループの営業力を活用し、運営ノウハウを投入することで、来場者数の増加・収益性の改善は可能とみている。サービスの改善に取り組み、来場者の平均購入価格も上昇させたい考え。

北米を中心とする著名スキーリゾートで構成されるTMCに「HAKUBA VALLEY」が加入

インバウンド関連では、同社が保有する4箇所のスキー場を含む「Hakuba Valley」が世界的に著名なスキーリゾートのみで構成される「The Mountain Collective（TMC）」から日本国内で唯一のパートナーとして承認され、参加することとなった点に注目したい。

TMCは北米を中心に大手スキーリゾートが参加しており、加入スキー場相互の連携や誘客を目的としたもの。TMCが販売する「Mountain Collective Pass」（$389）は、「Hakuba Valley」を含む各スキー場を2日間ずつ滑走を可能にするシーズンパスで、「Hakuba Valley」への誘客効果を同社では期待している。

グリーンシーズン向け施設も強化

グリーンシーズンの展開についても、鹿島槍スポーツヴィレッジの拡張、めいほうスキー場におけるおにぎり専門店「おに助」のオープン（めいほうスキー場から約15km名古屋方面にある道の駅明宝・磨墨の里公園内に2015年4月にオープン）などの貢献を見込んでいる。

新規事業

2015年7月期と同様に、まだ揺籃期の段階が続く見通し。また、同社ではビルオーナへの提案力強化の一つとして、駐車場以外の空スペースの有効活用に取り組んでいる。一例では、東京駅前、新丸の内ビルディング９階に2015年3月25日に開設した「丸の内ヘルスケアラウンジ」があげられる。今後も、同様の取組が行われていくものとみられ、SR社では動向に注目をしている。

> **丸の内ヘルスケアラウンジ（MARUNOUCHI Healthcare Lounge）**：丸の内エリアのビジネスパーソンを対象として「医療機関との連携に基づく疾病予防」と「健康維持・増進」を目的とするヘルスケア複合型施設で、医療機関やベネフィット・ワン（生活習慣改善の食事誘導）、オムロン（血圧測定）、大日本印刷（価値観診断）、DeNAライフサイエンス（遺伝子検査サービス）、リーボック（運動プログラム）など12社と提携。今後も更に提携企業を拡大させながら、先進的なヘルスケアサービスを提供していきたいとしている

以下、2015年7月期第3四半期におけるセグメント毎の概要を示す。

駐車場事業

▶ 売上高　8,207百万円　（前年同期比8.5%増）

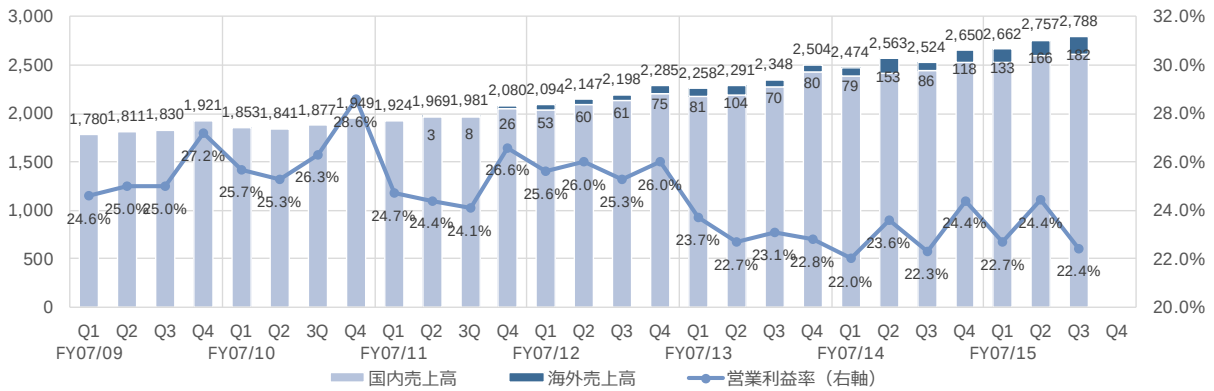
▶ 営業利益　1,903百万円　（同11.2%増）

駐車場管理・契約台数及び物件数推移

管理・契約台数、物件数（台、件）	FY07/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/15 Q1	Q2	Q3
駐車場借上・管理総台数	**34,111**	**35,161**	**38,027**	**38,627**	**41,210**	**41,496**	**42,385**	**43,305**	**44,879**	**45,880**	**46,711**
国内	28,418	29,315	33,243	34,351	36,698	36,635	36,952	37,207	38,692	38,903	39,734
直営月極借上台数	11,423	11,760	12,000	12,529	12,725	13,071	13,247	13,499	13,703	13,795	14,188
直営時間貸併用借上台数	5,817	6,027	8,203	8,018	7,868	7,961	8,043	8,326	8,917	8,808	8,957
時間貸マネジメント管理台数	11,178	11,528	13,040	13,804	16,105	15,603	15,662	15,382	16,072	16,300	16,589
直営月極貸付台数	10,643	10,838	11,155	11,650	11,697	12,057	12,253	12,527	12,749	12,884	13,139
（稼働率）	93.2%	92.2%	93.0%	93.0%	91.9%	92.2%	92.5%	92.8%	93.0%	93.4%	92.6%
YoY	5.5%	5.3%	17.1%	19.3%	29.1%	25.0%	11.2%	8.3%	5.4%	6.2%	7.5%
直営月極借上台数	13.4%	11.4%	9.2%	10.0%	11.4%	11.1%	10.4%	7.7%	7.7%	5.5%	7.1%
直営時間貸併用借上台数	13.1%	9.8%	43.8%	38.8%	35.3%	32.1%	-2.0%	3.8%	13.3%	10.6%	11.4%
時間貸マネジメント管理台数	-4.6%	-2.3%	11.4%	18.6%	44.1%	35.3%	20.1%	11.4%	-0.2%	4.5%	5.9%
海外	5,693	5,846	4,784	4,276	4,512	4,861	5,433	6,098	6,187	6,977	6,977
直営時間貸併用借上台数	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609	4,698	5,488	5,488
時間貸マネジメント管理台数	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489
YoY	106.5%	86.1%	52.3%	-11.1%	-20.7%	-16.8%	13.6%	42.6%	37.1%	43.5%	28.4%
直営時間貸併用借上台数	52.0%	38.9%	11.2%	8.9%	-10.4%	-13.9%	25.8%	47.0%	39.3%	62.8%	39.1%
時間貸マネジメント管理台数	586.5%	500.9%	413.4%	-40.9%	-40.9%	-22.8%	-9.6%	30.6%	30.6%	-	-
駐車場物件数	**958**	**991**	**1,016**	**1,045**	**1,060**	**1,086**	**1,119**	**1,138**	**1,149**	**1,155**	**1,175**
国内	948	979	1,004	1,034	1,047	1,073	1,103	1,120	1,130	1,135	1,155
直営月極借上物件数	745	769	786	809	823	847	873	890	897	902	919
直営時間貸併用借上物件数	123	127	131	132	129	134	138	139	137	136	136
時間貸マネジメント管理物件数	80	83	87	93	95	92	92	91	96	97	100
YoY	13.5%	10.7%	10.7%	11.3%	10.4%	9.6%	9.9%	8.3%	7.9%	5.8%	4.7%
直営月極借上物件数	16.6%	12.8%	11.6%	11.3%	10.5%	10.1%	11.1%	10.0%	9.0%	6.5%	5.3%
直営時間貸併用借上物件数	7.0%	5.8%	7.4%	8.2%	4.9%	5.5%	5.3%	5.3%	6.2%	1.5%	-1.4%
時間貸マネジメント管理物件数	-1.2%	1.2%	7.4%	16.3%	18.8%	10.8%	5.7%	-2.2%	1.1%	5.4%	8.7%
海外	10	12	12	11	13	13	16	18	19	20	20
直営時間貸併用借上物件数	6	8	9	9	11	11	14	16	17	18	18
時間貸マネジメント管理物件数	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2	2
YoY	150.0%	100.0%	100.0%	22.2%	30.0%	8.3%	33.3%	63.6%	46.2%	53.8%	25.0%
直営時間貸併用借上物件数	100.0%	100.0%	125.0%	80.0%	83.3%	37.5%	55.6%	77.8%	54.5%	63.6%	28.6%
時間貸マネジメント管理物件数	300.0%	100.0%	50.0%	-50.0%	-50.0%	-50.0%	-33.3%	-	-	-	-
1物件あたりの借上・管理台数	**36**	**35**	**37**	**37**	**39**	**38**	**38**	**38**	**39**	**40**	**40**
国内	30	30	33	33	35	34	34	33	34	34	34
直営月極	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
直営時間貸併用	47	47	63	61	61	59	58	60	65	65	66
時間貸マネジメント	140	139	150	148	170	170	170	169	167	168	166
海外	569	487	399	389	347	374	340	339	326	349	349
直営時間貸併用	627	490	348	348	307	307	282	288	276	305	305
時間貸マネジメント	482	482	549	570	570	745	745	745	745	745	745

出所：会社資料よりSR作成

駐車場事業業績推移（百万円）



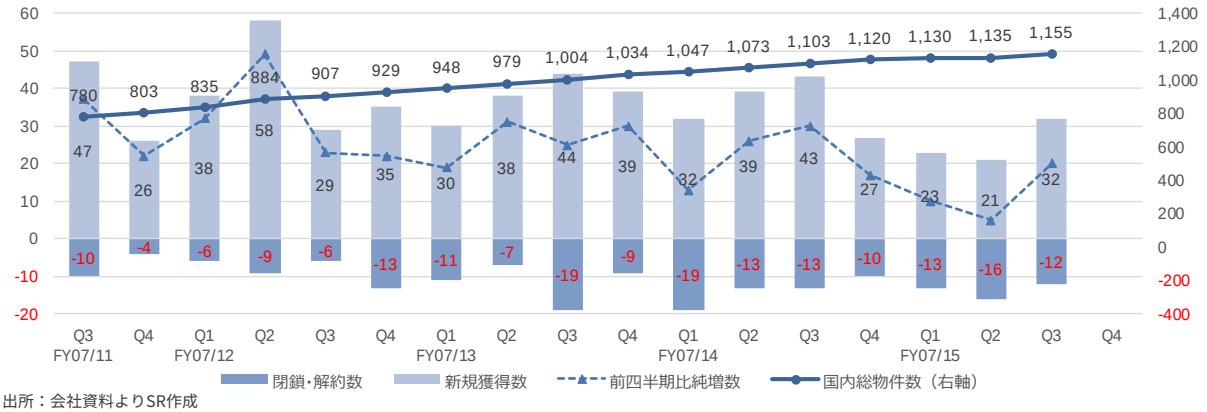
出所：会社資料よりSR作成
注：営業利益はその他調整額を含まず

国内駐車場事業：売上高7,726百万円（前年同期比6.7%増）

事業環境：需給面では、オフィスビル、商業施設、マンションにおける不稼動駐車場の収益化や高品質な駐車場運営サービスに対する需要は、引続き堅調に推移した。

新規案件：新規案件獲得に向けては、同社が強みとする不稼動駐車場の収益化と有人時間貸し管理運営を主力サービスとして、注力した結果、国内駐車場事業の新規契約物件数は76物件、解約は41物件、前期末からの純増は35物件、国内の運営物件数は1,155物件となった。同社では新規獲得数として通期160件（内、分譲マンションが50件）の目標を掲げているが、第1四半期（23件）・第2四半期（21件）・第3四半期（32件）と未達基調で推移しているとSR社ではみている。特に、分譲マンションは通期30件ほどの未達となる見通し。

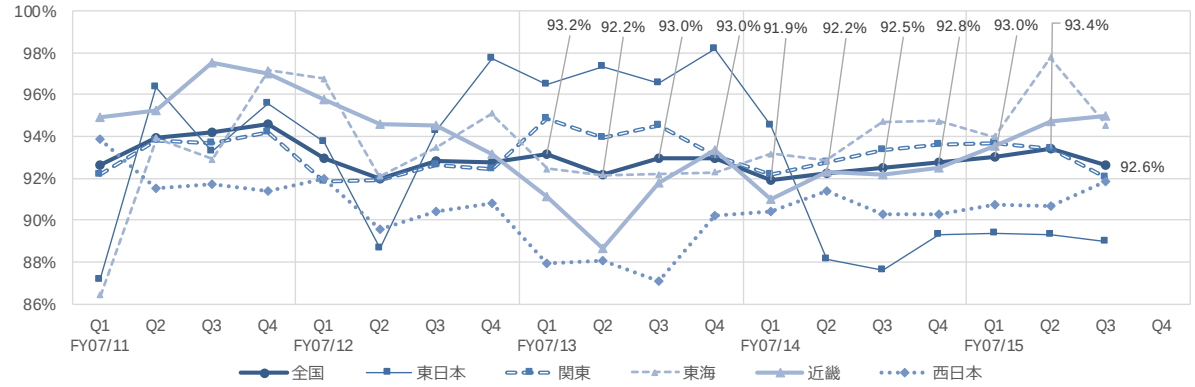
国内駐車場事業、新規獲得・閉鎖及び解約物件数（件）



出所：会社資料よりSR作成

既存駐車場の稼働率改善：既存駐車場の稼働率は、近畿地区の改善が目立つ。首都圏を含む関東地区の稼働率が第3四半期に若干下がっているが、これは借上台数が先行して増加したことによるもの。同社では落ちたという認識はないとみられる。

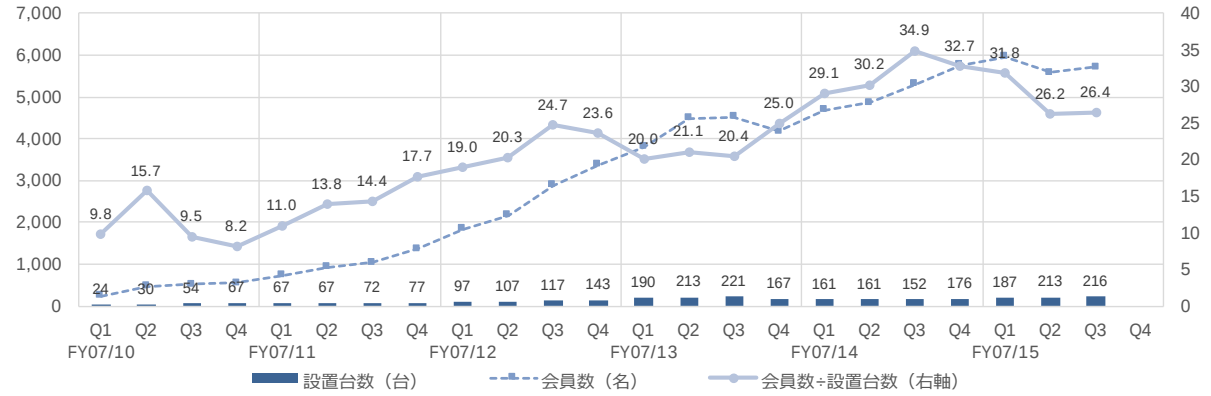
月極専用直営物件、契約率推移（数値ラベルは全国）



出所：会社資料よりSR作成

カーシェアリング：設置台数は216台と前四半期比3台の増加。競合他社との差別化の観点から法人向けに注力、駐車場付きマンスリーレンタカーの販売を引き続き促進している。駐車場付きマンスリーレンタカーは、高稼働なカーシェアリング拠点より収益性は劣るものの、安定性がありイニシャルコストも抑えられる点が特徴。また、設置台数は第1四半期（26台増）第2四半期（26台増）から第3四半期は3台増とほぼ前四半期並みとなった。期末設置台数目標（300台）達成は難しいとみられる。

カーシェアリング事業、設置台数及び会員数推移



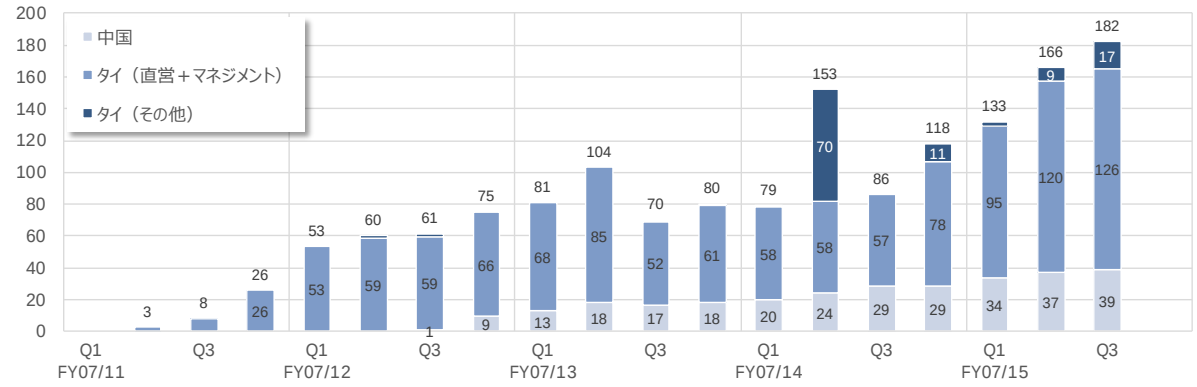
出所：会社資料よりSR作成

海外駐車場事業：売上高481百万円（前年同期比51.2%増）

タイでは、既存物件において、新たな月極顧客の獲得を積極的に実施したことや、2014年7月期末に営業開始した駐車場の収益が順調に推移したことにより、収益性の改善が進んだ。

上海（中国）では、更なる現地社員の採用による、経営の現地化を進め、新規契約獲得に注力した。その結果、上海新世紀広場（総台数32台）の駐車場運営受託契約を新たに締結、第4四半期より業績に貢献する見通し。既存物件においては、更なる月極顧客への販売促進による稼働率の向上や料金設定の見直しにより、収益性の改善に取り組んだ。

海外売上高推移



出所：会社資料よりSR作成

海外売上高・物件数・借上及び管理台数推移

	FY07/12				FY07/13				FY07/14				FY07/15		
（百万円）	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	**53**	**60**	**61**	**75**	**81**	**104**	**70**	**80**	**79**	**153**	**86**	**118**	**133**	**166**	**182**
直営	52	57	58	63	64	83	49	59	58	58	62	83	102	130	138
マネジメント	1	1	2	13	16	21	20	20	20	23	24	23	26	27	28
その他	0	2	2	-1	-	-	1	1	1	71	-	11	3	9	17
タイ	53	60	60	66	68	85	53	62	59	128	57	89	98	129	143
直営	52	57	28	93	64	83	49	59	58	58	57	77	95	120	126
マネジメント	1	1	1	3	2	3	3	2	-	-	-	-	-	-	-
その他	0	1	1	-1	-	-	1	1	1	70	-	11	3	9	17
中国		0	1	9	13	18	17	18	20	24	29	29	34	37	39
直営	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	6	7	10	11
マネジメント	-	0	1	9	13	18	17	18	20	23	24	23	26	27	28
その他	-	0	1	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
物件数（件）	**4**	**6**	**6**	**9**	**10**	**12**	**12**	**11**	**13**	**13**	**16**	**18**	**19**	**20**	**20**
時間貸併用	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	14	16	17	18	18
マネジメント	1	2	2	4	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2	2
タイ	4	5	5	7	8	10	10	9	11	11	13	15	16	17	
時間貸併用	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	13	15	16	17	17
マネジメント	1	1	1	2	2	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-
中国	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3
時間貸併用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1
マネジメント	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
借上･管理台数（台）	**2,757**	**3,141**	**3,141**	**4,809**	**5,693**	**5,846**	**4,784**	**4,276**	**4,512**	**4,861**	**5,433**	**6,098**	**6,187**	**6,977**	**6,977**
直営	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609	4,698	5,488	5,488
マネジメント	281	321	321	1,929	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489
タイ	2,757	3,101	3,101	3,669	4,553	4,706	3,644	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399	4,488	5,278	5,278
直営	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399	4,488	5,278	5,278
マネジメント	281	281	281	789	789	789	508								
中国	-	40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,699	1,699	1,699	1,699	1,699
直営											210	210	210	210	210
マネジメント		40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489

出所：会社資料よりSR作成

スキー場事業

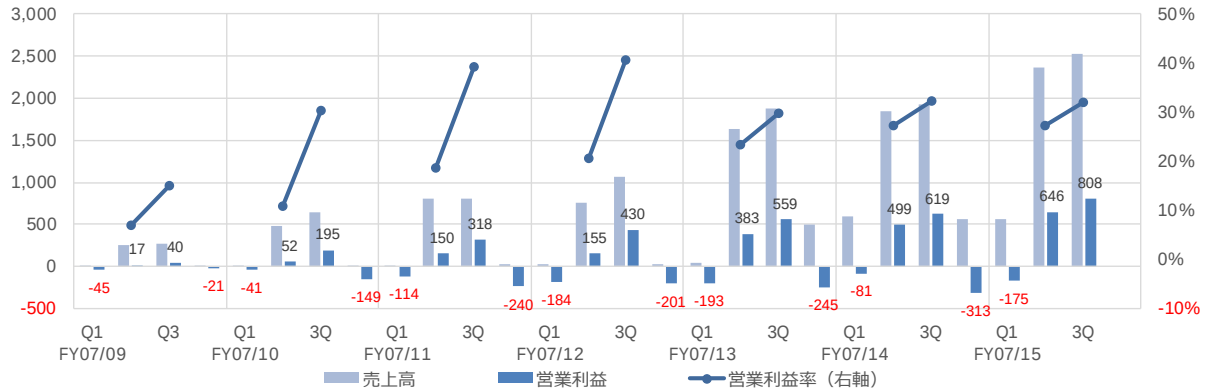
▶ 売上高　5,442百万円　（前年同期比25.0%増）

▶ 営業利益　1,279百万円　（同23.3%増）

販売単価改善も、白馬エリアのスキー場は地震の影響により来場者数が前同比減少

当シーズンにおいては、サービスの向上に伴うリフト券の値上げ等により、販売単価が改善した。一方で、長野県神城断層地震の影響により、既存６箇所のスキー場において、来場者数の合計が、前年同期を下回る結果となったが、新たに、めいほうスキー場が加わったことで、ウィンターシーズンにおける来場者数は1,532千人と前年同期比10.7%増となった。

スキー場事業四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

地震の影響は、1月後半以降終息傾向、来場者数は徐々に前期並みの集客に

HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場とHAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド、HAKUBA VALLEY栂池高原スキー場、HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場のいずれにおいても降雪に恵まれたが、地震の影響による団体ツアーのキャンセルの影響等があり、集客で苦戦した。しかしながら、1月以降は地震による影響も徐々になくなり、ほぼ前年同期並みの集客を獲得することが出来た。

インバウンドの来場者数は増加

一方、インバウンドの来場者数が前年同期比で顕著に伸びたとのこと。HAKUBA VALLEYを中心に、豪州や台湾、中国（香港含む）に加え、タイ・シンガポール等のASEAN諸国や欧州等世界各地から昨年を上回る顧客が来場した。

めいほうスキー場はグループ入り1年目ながら来場者数は前年同期を上回った模様

今シーズンより同社グループスキー場に加わっためいほうスキー場は、シーズン開始前からのスキー・スノーボード用品の展示販売イベントへの積極的な参加等さまざまな広告活動や各種営業施作が奏功し、217千人の来場者数となった。同社によると来場者数は前年同期を上回ったとみられる。来シーズンに向けては、過去にグループ入りしたスキー場同様に来場者数の増加を目指し、様々な施策を打っていくものとみられる。2015年7月期は第2四半期からの連結であるため、第1四半期の固定費（推定1億円強）が浮いた形となっているが、2016年7月期はスキー場事業全体でこの固定費を補っての成長ができるかに注目したい。

レンタルショップ経営のスパイシーもインバウンド効果もあり好調に推移

また、スパイシー社が経営するレンタルショップでは、HAKUBA VALLEYエリアを中心に、前年を上回るインバウンド顧客からの支持を受け、好調に推移した。

来場者数（千人）

グリーンシーズン施設名（索道を稼働した設備）	FY07/13 通期	FY07/14 通期	YoY	FY07/14 1H	FY07/15 1H	YoY	FY07/14 Q1-Q3	FY07/15 Q1-Q3	YoY
国際山岳リゾート白馬八方尾根	44	134	208.4%	96	75	-21.8%	96	75	-21.8%
ネイチャーワールド栂池高原	37	108	193.6%	74	60	-19.7%	74	60	-19.7%
白馬岩岳ゆり園＆マウンテンビュー	10	23	127.4%	16	15	-6.3%	16	15	-6.3%
竜王マウンテンパーク	8	10	26.1%	5	5	-13.8%	5	5	-13.8%
小計	**98**	**275**	**180.0%**	**193**	**155**	**-19.4%**	**193**	**155**	**-19.4%**
グリーンシーズン施設名（その他の設備）	**FY07/13 通期**	**FY07/14 通期**	**YoY**	**FY07/14 1H**	**FY07/15 1H**	**YoY**	**FY07/14 Q1-Q3**	**FY07/15 Q1-Q3**	**YoY**
鹿島槍スポーツヴィレッジ	4	5	18.7%	3	3	15.3%	3	3	15.3%
川場スキー場 (*)	1	1	44.3%	20	25	20.6%	20	25	0.2%
小計	**5**	**6**	**22.7%**	**24**	**28**	**19.9%**	**24**	**28**	**19.9%**
合計	**103**	**281**	**172.5%**	**217**	**183**	**-15.1%**			

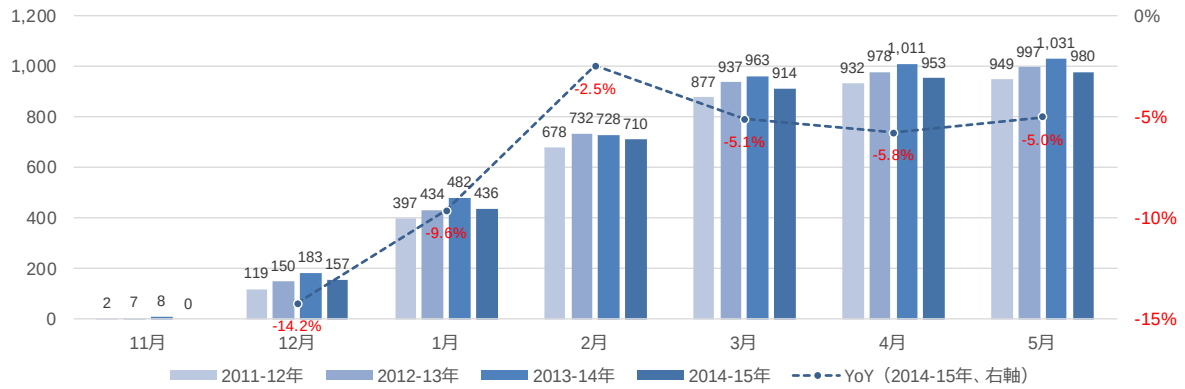
ウィンターシーズン施設名	FY07/13 通期	FY07/14 通期	YoY	FY07/14 1H	FY07/15 1H	YoY	FY07/14 Q1-Q3	FY07/15 Q1-Q3	YoY
HAKUBA VALLEY 白馬八方尾根スキー場	410	438	6.8%	204	189	-7.2%	430	413	-4.0%
HAKUBA VALLEY 白馬岩岳スノーフィールド	120	119	-0.8%	56	52	-7.6%	119	113	-4.5%
HAKUBA VALLEY 栂池高原スキー場	275	289	5.1%	141	115	-18.0%	287	243	-15.1%
HAKUBA VALLEY 鹿島槍スキー場	140	146	4.3%	74	68	-7.5%	146	142	-2.9%
竜王スキーパーク	251	247	-1.6%	106	105	-0.3%	245	254	3.8%
川場スキー場	154	155	0.6%	68	64	-6.1%	155	146	-5.5%
めいほうスキー場	-	-	-	-	103	-	-	217	-
小計	**1,350**	**1,394**	**3.3%**	**651**	**700**	**7.3%**	**1,384**	**1,532**	**10.7%**

出所：会社資料よりSR作成
注：川場スキー場は、FY07/13及びFY07/14通期の数値についてはアウトドアフィールド来場者のみ。FY07/14及びFY07/15の1Hの数値は、おにぎり店のレジ通過者数及びアウトドアフィールド来場者の合計

白馬村内スキー場利用者数（白馬さのさか、白馬五竜・Hakuba47、八方尾根、岩岳、みねかたの各スキー場計）

シーズン			11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
2011-12	利用者（人）	単月	1,695	117,747	277,180	281,057	199,351	54,815	17,103
		累計	1,695	119,442	396,622	677,679	877,030	931,845	948,948
2012-13	利用者（人）	単月	6,886	142,681	284,400	298,306	204,343	41,457	18,694
		累計	6,886	149,567	433,967	732,273	936,616	978,073	996,767
	YoY	単月		21.2%	2.6%	6.1%	2.5%	-24.4%	9.3%
		累計		25.2%	9.4%	8.1%	6.8%	5.0%	5.0%
2013-14	利用者（人）	単月	8,144	174,505	299,737	245,845	234,442	48,812	19,681
		累計	8,144	182,649	482,386	728,231	962,673	1,011,485	1,031,166
	YoY	単月		22.3%	5.4%	-17.6%	14.7%	17.7%	5.3%
		累計		22.1%	11.2%	-0.6%	2.8%	3.4%	3.5%
2014-15	利用者（人）	単月	-	156,679	279,292	274,182	203,398	39,601	26,380
		累計	-	156,679	435,971	710,153	913,551	953,152	979,532
	YoY	単月		-10.2%	-6.8%	11.5%	-13.2%	-18.9%	34.0%
		累計		-14.2%	-9.6%	-2.5%	-5.1%	-5.8%	-5.0%

累計利用者数（千人）



出所：白馬村

2015年7月期第2四半期決算実績（2015年2月26日発表）

▶ 売上高　8,339百万円　（前年同期比11.7%増）

▶ 営業利益　1,327百万円　（同10.2%増）

▶ 経常利益　1,662百万円　（同23.7%増）

▶ 四半期純利益　1,784百万円　（同105.1%増）

第２四半期累計期間は、スキー場事業において、めいほう高原開発社の株式取得により、めいほうスキー場の運営を開始したこと等により、前回発表の上期業績予想に対して売上高で1.2%、営業利益で4.5%上振れた。セグメント別には、駐車場事業がほぼ計画線で着地し、スキー場事業が計画を超過達成した。

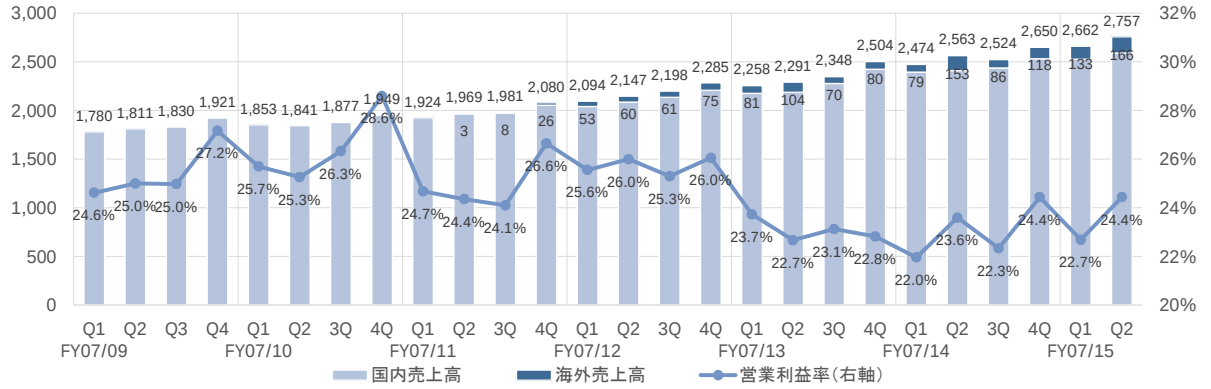
また、株式市場の活況により投資有価証券売却益を280百万円、円安の進行により為替差益を77百万円計上したこと等により、経常利益は30.9%、当期利益は115.9%計画を上回った。通期業績予想については修正していない。

駐車場事業

▶ 売上高　5,419百万円　（前年同期比7.6%増）

▶ 営業利益　1,277百万円　（同11.3%増）

駐車場事業業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成
注：営業利益はその他調整額を含まず

駐車場管理・契約台数及び物件数推移

管理・契約台数、物件数（台、件）	FY07/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/15 Q1	Q2
駐車場借上・管理総台数	**34,111**	**35,161**	**38,027**	**38,627**	**41,210**	**41,496**	**42,385**	**43,305**	**44,879**	**45,880**
国内	28,418	29,315	33,243	34,351	36,698	36,635	36,952	37,207	38,692	38,903
直営月極借上台数	11,423	11,760	12,000	12,529	12,725	13,071	13,247	13,499	13,703	13,795
直営時間貸併用借上台数	5,817	6,027	8,203	8,018	7,868	7,961	8,043	8,326	8,917	8,808
時間貸マネジメント管理台数	11,178	11,528	13,040	13,804	16,105	15,603	15,662	15,382	16,072	16,300
直営月極貸付台数	10,643	10,838	11,155	11,650	11,697	12,057	12,253	12,527	12,749	12,884
（稼働率）	93.2%	92.2%	93.0%	93.0%	91.9%	92.2%	92.5%	92.8%	93.0%	93.4%
YoY	5.5%	5.3%	17.1%	19.3%	29.1%	25.0%	11.2%	8.3%	5.4%	6.2%
直営月極借上台数	13.4%	11.4%	9.2%	10.0%	11.4%	11.1%	10.4%	7.7%	7.7%	5.5%
直営時間貸併用借上台数	13.1%	9.8%	43.8%	38.8%	35.3%	32.1%	-2.0%	3.8%	13.3%	10.6%
時間貸マネジメント管理台数	-4.6%	-2.3%	11.4%	18.6%	44.1%	35.3%	20.1%	11.4%	-0.2%	4.5%
海外	5,693	5,846	4,784	4,276	4,512	4,861	5,433	6,098	6,187	6,977
直営時間貸併用借上台数	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609	4,698	5,488
時間貸マネジメント管理台数	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489
YoY	106.5%	86.1%	52.3%	-11.1%	-20.7%	-16.8%	13.6%	42.6%	37.1%	43.5%
直営時間貸併用借上台数	52.0%	38.9%	11.2%	8.9%	-10.4%	-13.9%	25.8%	47.0%	39.3%	62.8%
時間貸マネジメント管理台数	586.5%	500.9%	413.4%	-40.9%	-40.9%	-22.8%	-9.6%	30.6%	30.6%	-
駐車場物件数	**958**	**991**	**1,016**	**1,045**	**1,060**	**1,086**	**1,119**	**1,138**	**1,149**	**1,155**
国内	948	979	1,004	1,034	1,047	1,073	1,103	1,120	1,130	1,135
直営月極借上物件数	745	769	786	809	823	847	873	890	897	902
直営時間貸併用借上物件数	123	127	131	132	129	134	138	139	137	136
時間貸マネジメント管理物件数	80	83	87	93	95	92	92	91	96	97
YoY	13.5%	10.7%	10.7%	11.3%	10.4%	9.6%	9.9%	8.3%	7.9%	5.8%
直営月極借上物件数	16.6%	12.8%	11.6%	11.3%	10.5%	10.1%	11.1%	10.0%	9.0%	6.5%
直営時間貸併用借上物件数	7.0%	5.8%	7.4%	8.2%	4.9%	5.5%	5.3%	5.3%	6.2%	1.5%
時間貸マネジメント管理物件数	-1.2%	1.2%	7.4%	16.3%	18.8%	10.8%	5.7%	-2.2%	1.1%	5.4%
海外	10	12	12	11	13	13	16	18	19	20
直営時間貸併用借上物件数	6	8	9	9	11	11	14	16	17	18
時間貸マネジメント管理物件数	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2
YoY	150.0%	100.0%	100.0%	22.2%	30.0%	8.3%	33.3%	63.6%	46.2%	53.8%
直営時間貸併用借上物件数	100.0%	100.0%	125.0%	80.0%	83.3%	37.5%	55.6%	77.8%	54.5%	63.6%
時間貸マネジメント管理物件数	300.0%	100.0%	50.0%	-50.0%	-50.0%	-50.0%	-33.3%	-	-	-
1物件あたりの借上・管理台数	**36**	**35**	**37**	**37**	**39**	**38**	**38**	**38**	**39**	**40**
国内	30	30	33	33	35	34	34	33	34	34
直営月極	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
直営時間貸併用	47	47	63	61	61	59	58	60	65	65
時間貸マネジメント	140	139	150	148	170	170	170	169	167	168
海外	569	487	399	389	347	374	340	339	326	349
直営時間貸併用	627	490	348	348	307	307	282	288	276	305
時間貸マネジメント	482	482	549	570	570	745	745	745	745	745

出所：会社資料よりSR作成

駐車場事業の売上高は、会社計画に対して若干（1.7%）の未達となった。同社ではその要因を、国内における新

規案件の獲得件数が想定よりも低かったためと捉えており、また、ベテラン社員を厚く配置する等の対策を既に打っている。以下、国内・海外における駐車場事業の概要である。

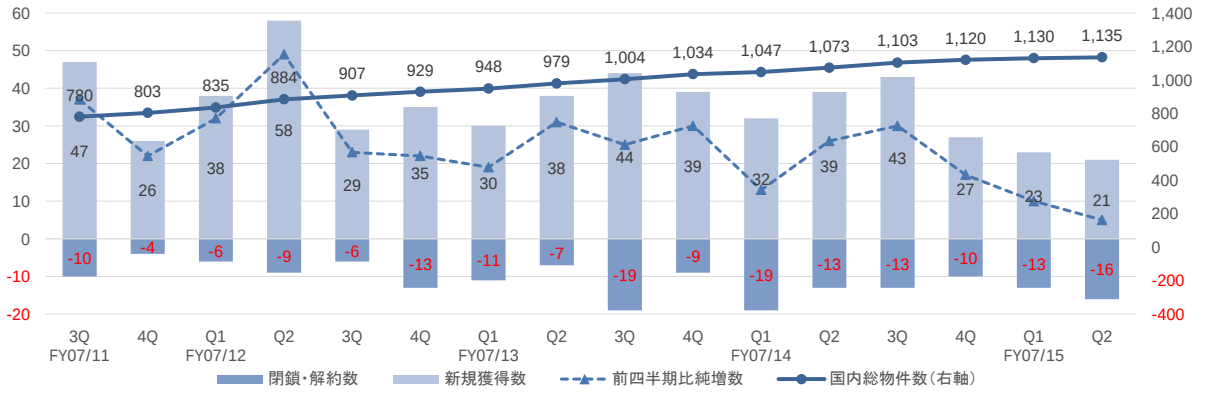
国内駐車場事業：売上高5,119百万円（前年同期比6.5%増）
（直営事業3,599百万円（同5.8%増）、マネジメント事業1,206百万円（同1.9%増））

事業環境：需給面では、オフィスビル、商業施設、マンションにおける不稼動駐車場の収益化や高品質な駐車場運営サービスに対する需要は、引続き堅調に推移した。

新規案件：新規案件獲得に向けては、同社が強みとする不稼動駐車場の収益化と有人時間貸し管理運営を主力サービスとして、注力した結果、国内駐車場事業の新規契約物件数は44物件、解約は29物件、前期末からの純増は15物件、国内の運営物件数は1,135物件となった。同社では新規獲得数として通期160件の目標を掲げているが、第1四半期（23件）・第2四半期（21件）とも未達傾向で推移しているとSR社ではみている。分譲マンションについても、契約までの時間が長いこと等により通期目標50件に対して未達基調とみられる。

一部競合企業の極端な安値攻勢による影響は、首都圏では出ているものの、地方では人手不足も一因として収まりつつある模様だ。同社では、安値攻勢に追随せずに下期は新規案件獲得の巻き返しを計画している。既に、近畿・東海地区など既存駐車場の稼働率が高まっている地区から首都圏へベテラン社員を異動することで、新規営業の強化を図っている。

国内駐車場事業、新規獲得・閉鎖及び解約物件数（件）

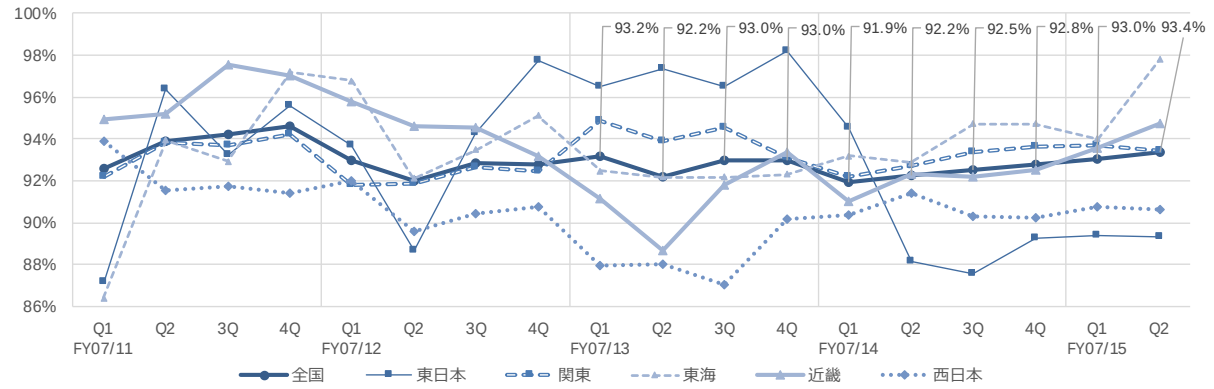


出所：会社資料よりSR作成

既存駐車場の稼働率改善：既存駐車場の稼働率は、近畿及び東海地区の改善が目立つ。特に東海地区は97.8%まで高まっており、更なる上昇の余地は小さい。同社では改善施策のなかでも駐車場検索サイトの改修の効果が出ているとコメントしている。

ただ、首都圏を含む関東地区の稼働率はほぼ横ばいを継続。期初から取り組んでいる東京本部の組織変更の成果が実績として見えてこない。同社では遅れを認めており、要因として体制の変化に慣れるのに時間がかかった点をあげ、現在は徐々に機能してきているとしている。

月極専用直営物件、契約率推移（数値ラベルは全国）

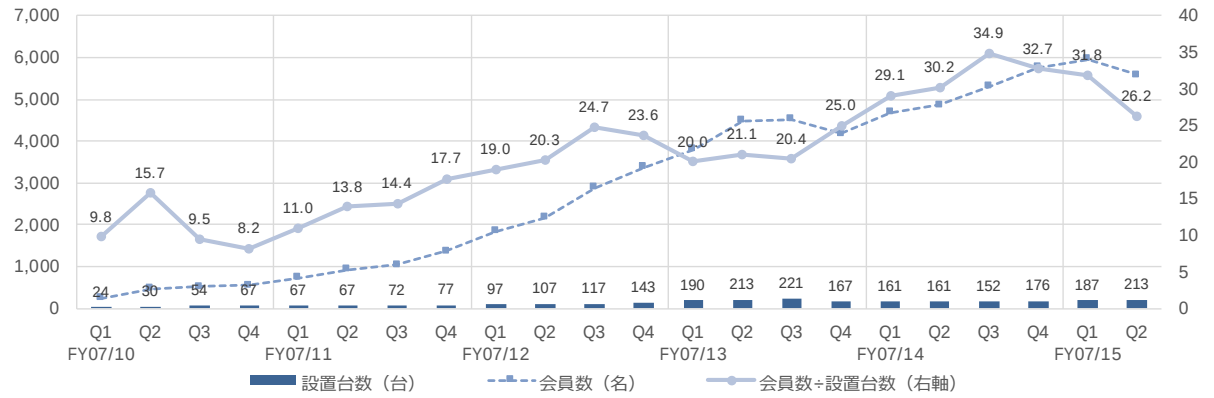


出所：会社資料よりSR作成

国内駐車場事業の再成長に向けて：同社では国内駐車場事業の成長を加速させるために、これまでの「サブリース」及び「マネジメント物件」だけではなく、多様化する駐車場オーナー、ユーザーのニーズに対して新たなソリューション開発・提供を推進している。そして、将来の既存ビル・駐車場の建替え需要の刈り取りに繋げることで、高い成長を実現していく考えにある。

カーシェアリング：設置台数は213台と前四半期比26台の増加。競合他社との差別化の観点から法人向けに注力、駐車場付きマンスリーレンタカーの販売を引き続き促進している。駐車場付きマンスリーレンタカーは、高稼働なカーシェアリング拠点より収益性は劣るものの、安定性がありイニシャルコストも抑えられる点が特徴。また、設置台数は第1四半期（26台増）第2四半期（26台増）のペースが下期も続く見通し。期末設置台数目標（300台）達成は難しいとみられる。

カーシェアリング事業、設置台数及び会員数推移



出所：会社資料よりSR作成

海外駐車場事業：売上高299百万円（前年同期比28.9%増）

物件数　20件　（タイ17、中国3）　前年同期13件　（タイ11、中国２）

台数　6,977台　（タイ5,278、中国1,699）　前期同期4,861台　（タイ3,372、中国1,489）

タイにおいては、バンコク市内で一番渋滞の激しい交差点に隣接するバンコクシティタワー 駐車場（運営台数：790 台）の運営を政府系年金ファンドから新たに受注し、オペレーションの改善等により渋滞解消の一助となるよう、駐車場を効率的に運営している。既存物件においては、新たな月極顧客の獲得を積極的に実施したことや、2014年7月期末に営業開始した駐車場の収益が順調に推移したことにより、収益性の改善が進んだ。

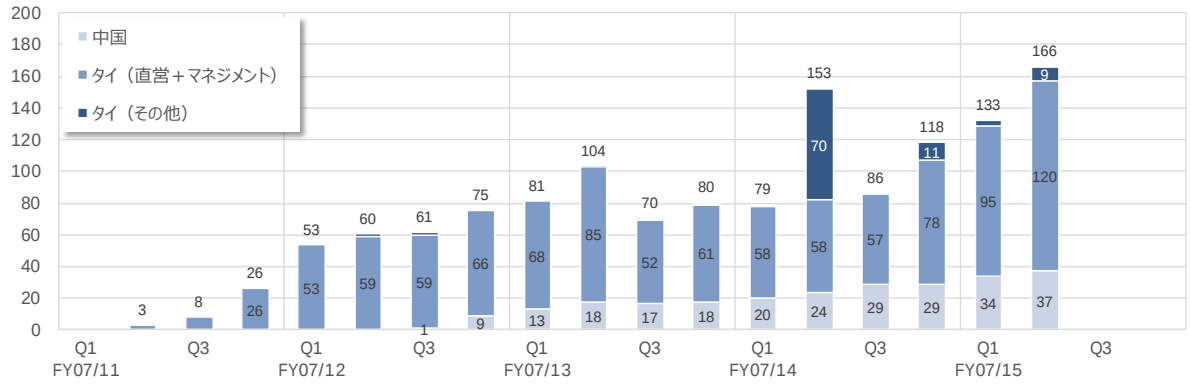
上海（中国）では、更なる現地社員の採用による、経営の現地化を進め、新規契約獲得に注力した。既存物件においては、更なる月極顧客への販売促進による稼働率の向上や料金設定の見直しにより、収益性の改善に取り組んだ。

ソウル（韓国）では、2014年7月に拠点を開設以来、市場調査を行うとともに、積極的に駐車場オーナーへの新規提案を進めている。

また、2014年12月にジャカルタ（インドネシア）に現地法人を開設することを発表した。ジャカルタでは駐車場不足や交通渋滞の問題から、同社では日本式のサービスが求められていると考えており、今後の展開として1）ビルオーナーへの駐車場の安全性向上、収益改善及びサービス向上の提案の開始、2）多数の駐車場を所有する企業との提携、などを視野に入れながら、3年間で50件のプロジェクトの受託、2016年7月期以降の黒字化を目指している。

また、海外駐車場事業の営業損益は前年同期比で24百万円の減益となったが、これは前第2四半期におけるコンサルティング関連売上高減少による影響が大きいと考えられる。

海外売上高推移



出所：会社資料よりSR作成

海外売上高・物件数・借上及び管理台数推移

	FY07/12				FY07/13				FY07/14				FY07/15	
（百万円）	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	**53**	**60**	**61**	**75**	**81**	**104**	**70**	**80**	**79**	**153**	**86**	**118**	**133**	**166**
直営	52	57	58	63	64	83	49	59	58	58	62	83	102	130
マネジメント	1	1	2	13	16	21	20	20	20	23	24	23	26	27
その他	0	2	2	-1	-	-	1	1	1	71	-	11	3	9
タイ	53	60	60	66	68	85	53	62	59	128	57	89	98	129
直営	52	57	28	93	64	83	49	59	58	58	57	77	95	120
マネジメント	1	1	1	3	2	3	3	2	-	-	-	-	-	-
その他	0	1	1	-1	-	-	1	1	1	70	-	11	3	9
中国		0	1	9	13	18	17	18	20	24	29	29	34	37
直営	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	6	7	10
マネジメント	-	0	1	9	13	18	17	18	20	23	24	23	26	27
その他	-	0	1	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
物件数（件）	**4**	**6**	**6**	**9**	**10**	**12**	**12**	**11**	**13**	**13**	**16**	**18**	**19**	**20**
時間貸併用	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	14	16	17	18
マネジメント	1	2	2	4	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2
タイ	4	5	5	7	8	10	10	9	11	11	13	15	16	17
時間貸併用	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	13	15	16	17
マネジメント	1	1	1	2	2	2	1	-	-	-	-	-	-	-
中国	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
時間貸併用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1
マネジメント	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
借上･管理台数（台）	**2,757**	**3,141**	**3,141**	**4,809**	**5,693**	**5,846**	**4,784**	**4,276**	**4,512**	**4,861**	**5,433**	**6,098**	**6,187**	**6,977**
直営	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609	4,698	5,488
マネジメント	281	321	321	1,929	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489
タイ	2,757	3,101	3,101	3,669	4,553	4,706	3,644	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399	4,488	5,278
直営	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399	4,488	5,278
マネジメント	281	281	281	789	789	789	508							
中国	-	40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,699	1,699	1,699	1,699
直営											210	210	210	210
マネジメント		40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489

出所：会社資料よりSR作成

スキー場事業

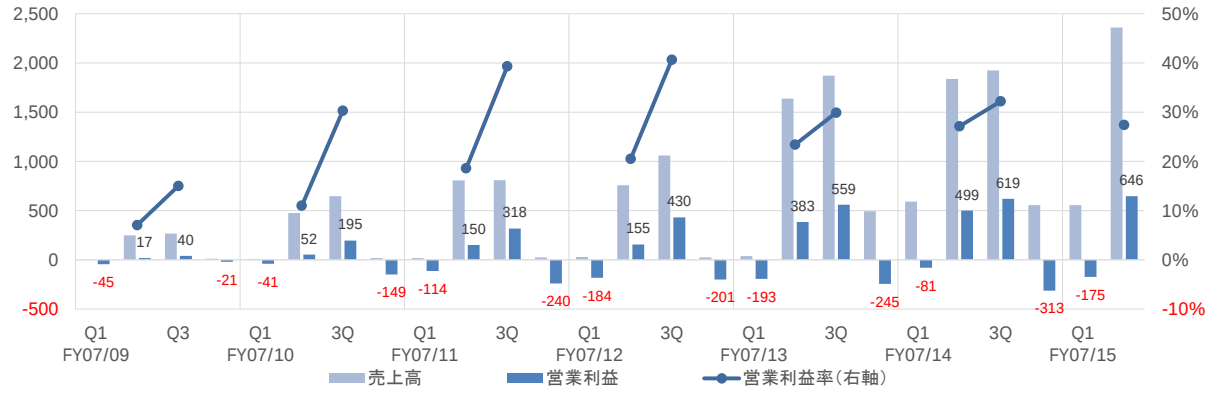
▶ 売上高　2,914百万円　（前年同期比20.0%増）

▶ 営業利益　472百万円　（同12.8%増）

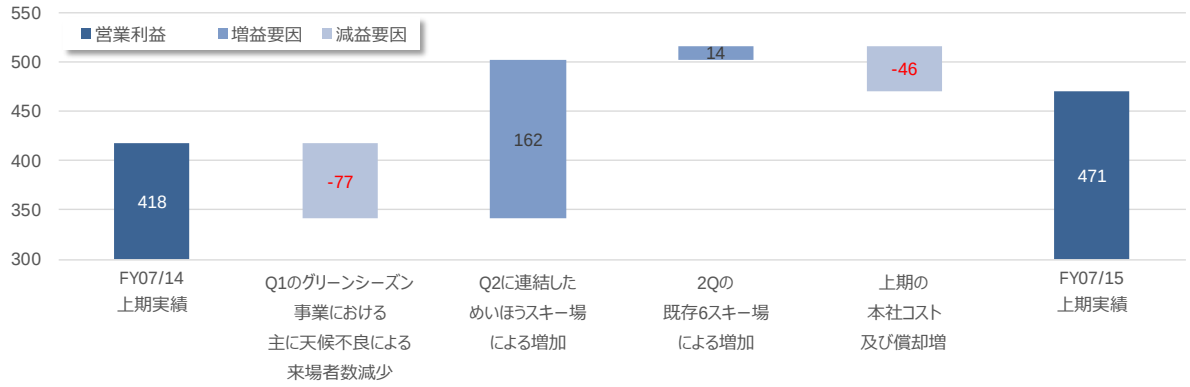
販売単価改善も、白馬エリアのスキー場は地震の影響により来場者数が前同比減少

当シーズンにおいては、サービスの向上に伴うリフト券の値上げ等により、販売単価が改善した。一方で、長野県神城断層地震の影響により、既存６箇所のスキー場において、来場者数の合計が、前年同期を下回る結果となったが、新たに、めいほうスキー場が加わったことで、全体の来場者数は増加した。

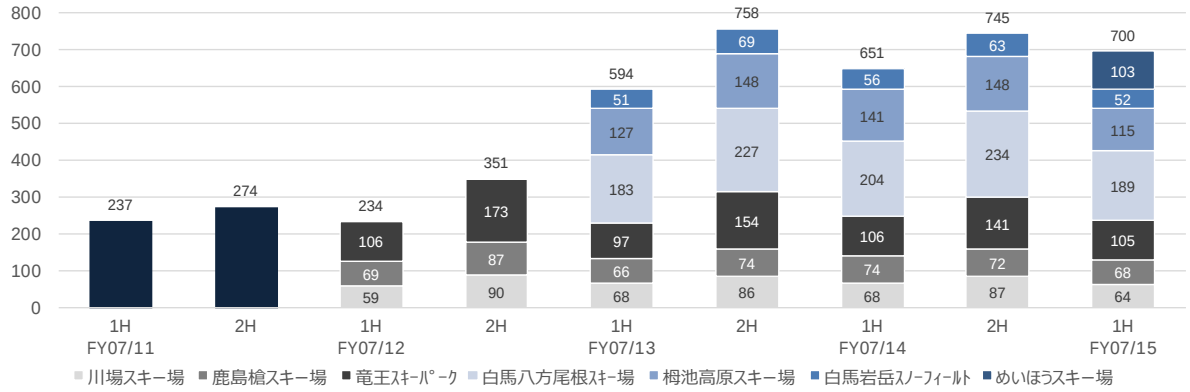
スキー場事業四半期業績推移（百万円）



営業利益増減要因（百万円）



ウィンターシーズン、スキー場別来場者数



出所：会社資料よりSR作成

地震の影響は、1月後半以降終息傾向にある

HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場とHAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド、HAKUBA VALLEY栂池高原スキー場、HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場のいずれにおいても降雪に恵まれたが、地震の影響による団体ツアーのキャンセルの影響等があり、集客で苦戦した。一方、インバウンドの顧客来場者数は増加した。

めいほうスキー場はグループ入り1年目ながら来場者数は前年同期を上回った模様

今シーズンより同社グループスキー場に加わったためいほうスキー場は、シーズン開始前からのスキー・スノーボード用品の展示販売イベントへの積極的な参加等さまざまな広告活動や各種営業施作が奏功し、103千人の来場者数

となった。同社によると来場者数は前年同期を上回ったとのこと。 グリーンシーズンについては引き続き検討中であるとしている。来シーズンに向けては、過去にグループ入りしたスキー場同様に来場者数の増加を目指し、様々な施策を打っていくものとみられる。今期は第2四半期からの連結であるため、第1四半期の固定費（推定1億円強）が浮いた形となっているが、来期はスキー場事業全体でこの固定費を補っての成長ができるかに注目したい。

レンタルショップ経営のスパイシーもインバウンド効果もあり好調に推移

また、スパイシー社が経営するレンタルショップでは、HAKUBA VALLEYエリアを中心に、前年を上回るインバウンド顧客からの支持を受け、好調に推移した。 スキー場事業の業績にも貢献しているとSR社ではみている。

来場者数（千人）

グリーンシーズン施設名（索道を稼働した設備）	FY07/13 通期	FY07/14 通期	YoY	FY07/14 1H	FY07/15 1H	YoY
国際山岳リゾート白馬八方尾根	44	134	208.4%	96	75	-21.8%
ネイチャーワールド栂池高原	37	108	193.6%	74	60	-19.7%
白馬岩岳ゆり園＆マウンテンビュー	10	23	127.4%	16	15	-6.3%
竜王マウンテンパーク	8	10	26.1%	5	5	-13.8%
小計	**98**	**275**	**180.0%**	**193**	**155**	**-19.4%**
グリーンシーズン施設名（その他の設備）	**FY07/13 通期**	**FY07/14 通期**	**YoY**	**FY07/14 1H**	**FY07/15 1H**	**YoY**
鹿島槍スポーツヴィレッジ	4	5	18.7%	3	3	15.3%
川場スキー場 (*)	1	1	44.3%	20	25	20.6%
小計	**5**	**6**	**22.7%**	**24**	**28**	**19.9%**
合計	**103**	**281**	**172.5%**	**217**	**183**	**-15.1%**

ウィンターシーズン施設名	FY07/13 通期	FY07/14 通期	YoY	FY07/14 1H	FY07/15 1H	YoY
HAKUBA VALLEY 白馬八方尾根スキー場	410	438	6.8%	204	189	-7.2%
HAKUBA VALLEY 白馬岩岳スノーフィールド	120	119	-0.8%	56	52	-7.6%
HAKUBA VALLEY 栂池高原スキー場	275	289	5.1%	141	115	-18.0%
HAKUBA VALLEY 鹿島槍スキー場	140	146	4.3%	74	68	-7.5%
竜王スキーパーク	251	247	-1.6%	106	105	-0.3%
川場スキー場	154	155	0.6%	68	64	-6.1%
めいほうスキー場	-	-	-	-	103	-
小計	**1,350**	**1,394**	**3.3%**	**651**	**700**	**7.3%**

出所：会社資料よりSR作成
注：川場スキー場は、FY07/13及びFY07/14通期の数値についてはアウトドアフィールド来場者のみ。FY07/14及びFY07/15の1Hの数値は、おにぎり店のレジ通過者数及びアウトドアフィールド来場者の合計

2015年7月期第1四半期決算実績（2014年11月27日発表）

- ▶ 売上高　3,218百万円　（前年同期比5.0%増）
- ▶ 営業利益　236百万円　（同24.3%減）
- ▶ 経常利益　413百万円　（同16.8%増）
- ▶ 四半期純利益　971百万円　（同387.2%増）

経常利益は、保有する投資有価証券の一部売却や円安による為替差益が発生したことにより、過去最高を記録した。当期利益についても、子会社である日本スキー場開発株式会社が第三者割当増資に成功した結果、持分変動利益が760百万円発生したことから、過去最高を記録した。

第1四半期は利益面ではほぼ会社計画線、第2四半期以降はM&Aした子会社に注目

会社計画比では若干売上が弱かったものの、利益面ではほぼ計画線で推移しているとみられる。また、第2四半期以降は、2014年10月に連結子会社化しためいほう高原開発（岐阜県郡上市にてめいほうスキー場を運営）が業績

に貢献してくる点に期待が高まる。

また、2014年11月22日に長野県白馬村を中心に発生した地震による影響は、スキー場の一部コースでみられたものの12月のオープン前には解消する見込み。また、主要国道は通じており、一部復旧に向けて作業中の道路についても大型バスも通行可能な迂回路が整備されており懸念はないとみられる。

駐車場事業

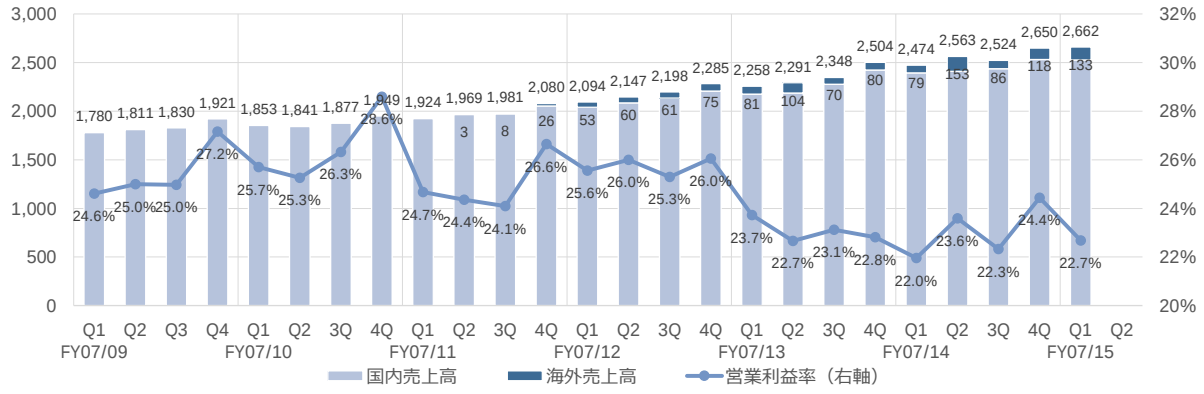
▶ 売上高　　2,662百万円　　（前年同期比7.6%増）

▶ 営業利益　　603百万円　　（同11.2%増）

駐車場事業は引き続き、同社が強みとする不稼動駐車場の収益化と有人時間貸し管理運営を軸に、運営物件数・台数の増加が図られ、売上高は前年同期比7.6%増、営業利益は同11.2%増となった。新規契約の獲得数については会社期初計画に対して未達気味であったとSR社ではみているが、一方で、稼働率は前年同期を底に改善基調が継続している。

また、多様化する顧客ニーズを背景とした、駐車場の購入やリフォーム、駐車場建替えに関するコンサルティングサービス等の新たなソリューションの開発や人材育成など、更なる成長に向けた取り組みが行われた。

駐車場事業業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成
注：営業利益はその他調整額を含まず

駐車場管理・契約台数及び物件数推移

管理・契約台数、物件数（台、件）	FY07/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/15 Q1	Q2
駐車場借上・管理総台数	**34,111**	**35,161**	**38,027**	**38,627**	**41,210**	**41,496**	**42,385**	**43,305**	**44,879**	
国内	28,418	29,315	33,243	34,351	36,698	36,635	36,952	37,207	38,692	
直営月極借上台数	11,423	11,760	12,000	12,529	12,725	13,071	13,247	13,499	13,703	
直営時間貸併用借上台数	5,817	6,027	8,203	8,018	7,868	7,961	8,043	8,326	8,917	
時間貸マネジメント管理台数	11,178	11,528	13,040	13,804	16,105	15,603	15,662	15,382	16,072	
直営月極貸付台数	10,643	10,838	11,155	11,650	11,697	12,057	12,253	12,527	12,749	
（稼働率）	93.2%	92.2%	93.0%	93.0%	91.9%	92.2%	92.5%	92.8%	93.0%	
YoY	5.5%	5.3%	17.1%	19.3%	29.1%	25.0%	11.2%	8.3%	5.4%	
直営月極借上台数	13.4%	11.4%	9.2%	10.0%	11.4%	11.1%	10.4%	7.7%	7.7%	
直営時間貸併用借上台数	13.1%	9.8%	43.8%	38.8%	35.3%	32.1%	-2.0%	3.8%	13.3%	
時間貸マネジメント管理台数	-4.6%	-2.3%	11.4%	18.6%	44.1%	35.3%	20.1%	11.4%	-0.2%	
海外	5,693	5,846	4,784	4,276	4,512	4,861	5,433	6,098	6,187	
直営時間貸併用借上台数	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609	4,698	
時間貸マネジメント管理台数	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	
YoY	106.5%	86.1%	52.3%	-11.1%	-20.7%	-16.8%	13.6%	42.6%	37.1%	
直営時間貸併用借上台数	52.0%	38.9%	11.2%	8.9%	-10.4%	-13.9%	25.8%	47.0%	39.3%	
時間貸マネジメント管理台数	586.5%	500.9%	413.4%	-40.9%	-40.9%	-22.8%	-9.6%	30.6%	30.6%	
駐車場物件数	**958**	**991**	**1,016**	**1,045**	**1,060**	**1,086**	**1,119**	**1,138**	**1,149**	
国内	948	979	1,004	1,034	1,047	1,073	1,103	1,120	1,130	
直営月極借上物件数	745	769	786	809	823	847	873	890	897	
直営時間貸併用借上物件数	123	127	131	132	129	134	138	139	137	
時間貸マネジメント管理物件数	80	83	87	93	95	92	92	91	96	
YoY	13.5%	10.7%	10.7%	11.3%	10.4%	9.6%	9.9%	8.3%	7.9%	
直営月極借上物件数	16.6%	12.8%	11.6%	11.3%	10.5%	10.1%	11.1%	10.0%	9.0%	
直営時間貸併用借上物件数	7.0%	5.8%	7.4%	8.2%	4.9%	5.5%	5.3%	5.3%	6.2%	
時間貸マネジメント管理物件数	-1.2%	1.2%	7.4%	16.3%	18.8%	10.8%	5.7%	-2.2%	1.1%	
海外	10	12	12	11	13	13	16	18	19	
直営時間貸併用借上物件数	6	8	9	9	11	11	14	16	17	
時間貸マネジメント管理物件数	4	4	3	2	2	2	2	2	2	
YoY	150.0%	100.0%	100.0%	22.2%	30.0%	8.3%	33.3%	63.6%	46.2%	
直営時間貸併用借上物件数	100.0%	100.0%	125.0%	80.0%	83.3%	37.5%	55.6%	77.8%	54.5%	
時間貸マネジメント管理物件数	300.0%	100.0%	50.0%	-50.0%	-50.0%	-50.0%	-33.3%	-	-	
1物件あたりの借上・管理台数	**36**	**35**	**37**	**37**	**39**	**38**	**38**	**38**	**39**	
国内	30	30	33	33	35	34	34	33	34	
直営月極	15	15	15	15	15	15	15	15	15	
直営時間貸併用	47	47	63	61	61	59	58	60	65	
時間貸マネジメント	140	139	150	148	170	170	170	169	167	
海外	569	487	399	389	347	374	340	339	326	
直営時間貸併用	627	490	348	348	307	307	282	288	276	
時間貸マネジメント	482	482	549	570	570	745	745	745	745	

出所：会社資料よりSR作成

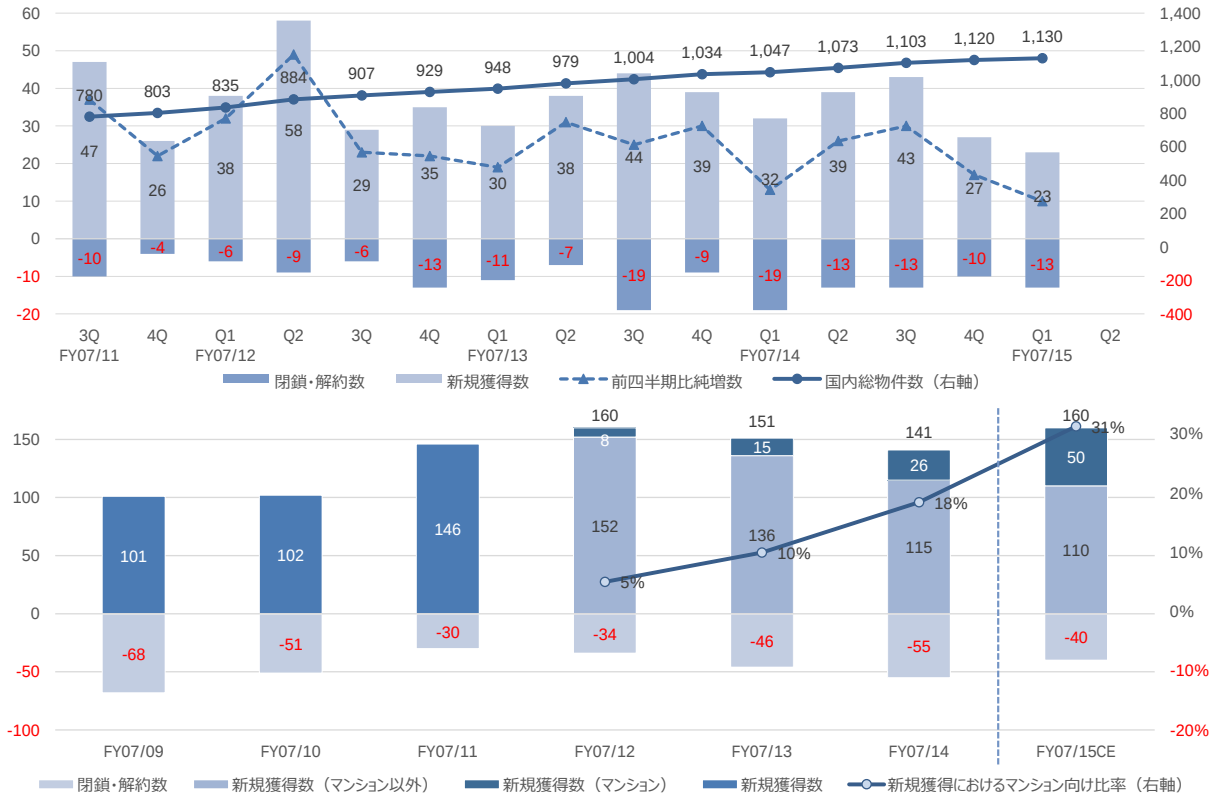
国内駐車場事業：売上高2,528百万円（前年同期比5.6%増）

（直営事業1,786百万円（同5.0%増）、マネジメント事業595百万円（同0.5%増））

事業環境と同社取組：不稼動駐車場の収益化需要、駐車場におけるサービス・安全性向上への需要は引き続き堅調に推移した。新規物件では、新たに竣工したオフィスビル・商業施設の時間貸し駐車場の運営を開始し、地方拠点展開においても、関西エリアを中心に全国的に新規物件の稼働や購入が進んだ。また、新たなソリューションとして展開しているLED事業においても新規受託に成功した。

新規契約物件数：その結果、2014年7月期末からの物件数の純増は10件（新規契約23件、解約13件）、運営物件数は1,130件となった。新規獲得数は前四半期に引き続き30件を割り込んでおり、通期目標の160件に対しては未達気味であると考えられる。ただし、獲得した新規案件は、価格競争に追従したものではなく、LED導入支援サービスなどサービス品質で獲得した案件であるとみられる。新規物件数については下期に向けて急ピッチで積み上げが必要であるとの認識を示している。また、分譲マンションにおける新規獲得数は3物件、第2四半期以降は仕掛中の案件を契約に結びつけることで拡大を狙っている。

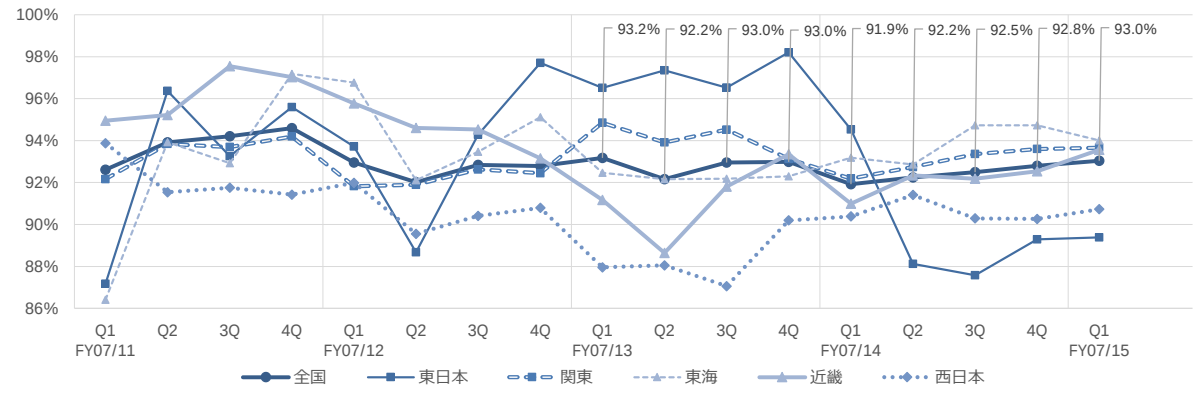
国内駐車場事業、新規獲得・閉鎖及び解約物件数（件）



出所：会社資料よりSR作成

既存物件：既存物件においては、営業人員の拡充と、月極ユーザーへの販売促進を積極化したことによって近畿・関東エリアを中心に月極専用駐車場の契約率が向上した。国内全体の契約率は、2014年7月期第1四半期の91.9%を底に改善基調が続き、2015年7月期第1四半期は93.0%までに改善した。借上台数の過半を占める関東エリアにおいても同様に92.2%を底に93.7%まで改善、直近四半期比でも0.1ポイントの改善がみられた。同社では、東京本部組織変更の効果が出てきていると認識しており、第4四半期に目標の93.8%まで改善すべく、営業力の強化に努めている。

月極専用直営物件、契約率推移（数値は全国）

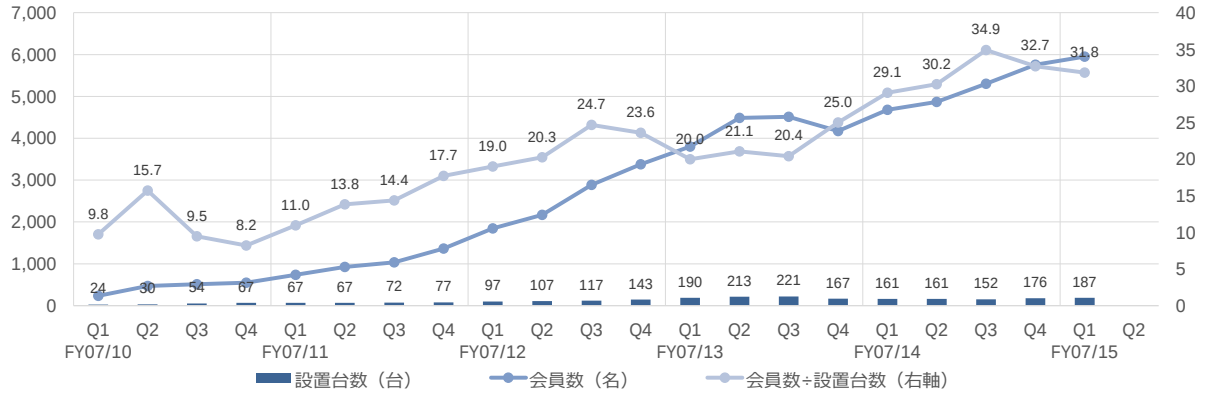


出所：会社資料よりSR作成

カーシェアリング：設置台数は187台と前四半期比26台増加した。大阪エリアにおいて新たに車両を設置するとともに、新商品の駐車場付マンスリーレンタカーの販売を促進した。設置台数は2015年7月末に300台を目標として

いるが、第2四半期に本格的に拡大を図る予定であり、計画線とのこと。

カーシェアリング事業、設置台数及び会員数推移



出所：会社資料よりSR作成

海外駐車場事業：売上高133百万円（前年同期比66.5%増）

物件数	19件（タイ16、中国3）	前年同期	13件（タイ11、中国2）
台数	6,187台（タイ4,488、中国1,699）	前期同期	4,512台（タイ3,372、中国1,140）

海外駐車場事業はほぼ計画線で推移している模様。タイでは、政府系年金ファンドが保有するサービスアパートメントや、大手財閥が保有する宿泊施設などの駐車場の運営開始に加え、新たな月極顧客の獲得を積極的に行った影響や既存物件の寄与により収益性が改善した。政府系年金ファンドや大手財閥関連の案件は第2四半期以降も増える見通しとのこと。

中国上海においては、不動産オーナー向けのセミナーの開催を通じて新規契約獲得を重点的に行った。既存物件では従来一部無料であった顧客への課金開始や、稼働率の上昇を図ったことにより、収益性が改善した。また、引き続きスタッフの教育・研修を実施した。

海外売上高・物件数・借上及び管理台数推移

	FY07/11		FY07/12					FY07/13				FY07/14				FY07/15
（百万円）	Q2	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	**3**	**8**	**26**	**53**	**60**	**61**	**75**	**81**	**104**	**70**	**80**	**79**	**153**	**86**	**118**	**133**
直営	3	8	26	52	57	58	63	64	83	49	59	58	58	62	83	102
マネジメント			-	1	1	2	13	16	21	20	20	20	23	24	23	26
その他	0	0	0	0	2	2	-1	-	-	1	1	1	71	-	11	3
タイ	3	8	26	53	60	60	66	68	85	53	62	59	128	57	89	98
直営	3	8	26	52	57	28	93	64	83	49	59	58	58	57	77	95
マネジメント			-	1	1	1	3	2	3	3	2	-	-	-	-	-
その他	0	0	0	0	1	1	-1	-	-	1	1	1	70	-	11	3
中国					0	1	9	13	18	17	18	20	24	29	29	34
直営	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	6	7
マネジメント	-	-	-	-	0	1	9	13	18	17	18	20	23	24	23	26
その他	-	-	-	-	0	1	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
物件数（件）	**1**	**1**	**2**	**4**	**6**	**6**	**9**	**10**	**12**	**12**	**11**	**13**	**13**	**16**	**18**	**19**
時間貸併用	1	1	2	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	14	16	17
マネジメント	-	-	-	1	2	2	4	4	4	3	2	2	2	2	2	2
タイ	1	1	2	4	5	5	7	8	10	10	9	11	11	13	15	16
時間貸併用	1	1	2	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	13	15	16
マネジメント	-	-	-	1	1	1	2	2	2	1	-	-	-	-	-	-
中国	-	-	-	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3
時間貸併用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1
マネジメント	-	-	-	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
借上･管理台数（台）	**479**	**479**	**2,396**	**2,757**	**3,141**	**3,141**	**4,809**	**5,693**	**5,846**	**4,784**	**4,276**	**4,512**	**4,861**	**5,433**	**6,098**	**6,187**
直営	479	479	2,396	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609	4,488
マネジメント				281	321	321	1,929	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,699
タイ	479	479	2,396	2,757	3,101	3,101	3,669	4,553	4,706	3,644	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399	4,488
直営	479	479	2,396	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399	4,488
マネジメント				281	281	281	789	789	789	508						
中国	-	-	-	-	40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,699	1,699	1,699
直営														210	210	210
マネジメント					40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489

出所：会社資料よりSR作成

スキー場事業

▶ 売上高　554百万円（前年同期比6.0%減）

▶ 営業損失　174百万円（前年同期は80百万円の営業損失）

グリーンシーズンは天候不順の影響を受ける

第1四半期は台風などの天候不順の影響を大きく受け、来場者数は149千人（同18.8%減）となった。新たな営業体制の一環として加わった白馬エリアを中心に10店舗を展開するスパイシーレンタルも客足が伸びず、前年同期に比べ減収減益の結果であった。また、同社は今年度から海外営業を強化しており、白馬エリア地元公共団体との連携のもと、豪州や東アジアに加え ASEAN 諸国、欧州、ロシア等、世界各国からの顧客獲得に取り組んだ。

M&Aを見越した先行費用等の増加により営業損失幅が前年同期比拡大

第1四半期は前年同期比で売上の減少幅（36百万円）以上に営業損失幅が拡大（94百万円）しているが、これは後述のめいほう高原開発のM&Aを見越した本社機能の強化や、運営会社における修繕費・広告宣伝費の増加など、販管費が増えたことによるもので、同社によるとほぼ計画通りの営業損失額であったとのこと。

めいほうスキー場のグループ入り：今期及び来期以降の業績貢献が見込まれる

2014年10月20日、同社は、連結子会社日本スキー場開発株式会社がめいほう高原開発株式会社の株式を取得し子会社化（同社の孫会社化）することを発表、めいほうスキー場（岐阜県郡上市）が、7箇所目のスキー場として同社グループに加わった。

同社では今回の孫会社化の意義について、めいほうスキー場の持つ魅力や発展性に着目し、同社との相乗効果を発揮することで国内スキー場業界における競争優位性を確保して更なるサービス及び事業基盤の強化が図れるものと判断した、と述べている。また、運営スキー場は現在長野県に集中していることからリスク分散の狙いもあるとみられる。

今期は第1四半期の固定費負担がない：今期業績への影響については、2015年7月期は第2四半期以降に連結されるため、オフシーズンである第1四半期（8～10月）の固定費負担がない。そのため、繁忙期である第2･第3四半期がフルに業績寄与しオフシーズンは第4四半期のみとなる点は留意したい。グリーンシーズンの運営についてはまだ未定とのこと。

来期以降は同社の総合力で業績改善を見込む：来期以降についても、同社によると過去にM&Aしたスキー場は、グループ入り前後で来場者数は約1～2割の増加がみられているという。また、グループ入りすることで、バイイングパワーを活かしたコスト削減やサービスの向上、営業の拡大が見込めることに加えて、めいほうスキー場は名古屋セントレア空港から岐阜高山や白川郷を抜けて富山に至るインバウンドの観光コース上に位置していることも同社では期待をしている。

株式の61.36%所有：めいほう高原開発はめいほうスキー場（岐阜県郡上市）を運営し、名古屋鉄道（東証1部9048）が1,960株（持株比率49.0%）、郡上市が1,320株（同33.0%）の株式を保有。本件契約締結後に実施される第三者割当増資により名古屋鉄道が引き受ける1,280株を含めて、同社が名古屋鉄道の持分3,240株を167百万円（アドバイザリー費用2百万円を含めた取得価額は169百万円）で取得する予定で、異動後の同社の所有割合は61.36%となる見込み。

直近業績は売上高1,081百万円、営業利益109百万円：めいほう高原開発は直近3期とも営業黒字であり、直近2期の営業利益率も10%前後であり収益性は悪くない。ただ、これまで手掛けてきたエリア（長野県（白馬村周辺、北志賀高原周辺）・群馬県川場村）とは商圏が異なることから、同社では2015年7月期の業績予想は当初計画のまま据え置くとしている。しかしながら、上述のようにオフシーズンである第1四半期の固定費負担がないことから、今期の業績は実態以上の利益貢献があると予想される。

めいほうスキー場について

めいほう高原開発は、6本のリフトを有し、ゲレンデは山頂1,600メートルから900メートルのふもとまで4つの初級ゲレンデ（滑走距離560～1,100m）と初級から上級のコースを11本揃える。最大滑走距離は山頂からふもとまでの初級コースで5,000mに及ぶ。

交通アクセスは東海北陸自動車道の郡上八幡IC下車30kmで、名古屋より概ね1時間40分ほど、大阪の吹田ジャンクションからは約3時間と、関西圏からはアクセスがし易い。

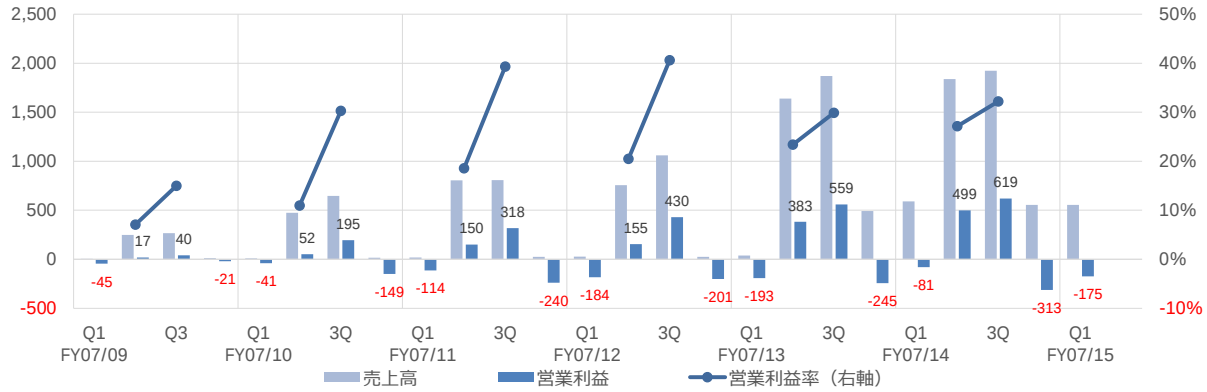
日本駐車場開発＞過去の業績

LAST UPDATE【2015/09/03】

（百万円）	FY02/12	FY02/13	FY02/14
売上高	1,012	1,074	1,081
YoY	-	6.1%	0.7%
営業利益	34	105	109
YoY	-	208.8%	3.8%
営業利益率	3.4%	9.8%	10.1%
経常利益	30	103	109
経常利益率	3.0%	9.6%	10.1%
当期利益	17	63	74
当期利益率	1.7%	5.9%	6.8%
総資産	1,767	1,670	1,578
純資産	335	399	473
純資産比率	19.0%	23.9%	30.0%
ROE	-	8.6%	8.5%

出所：会社資料よりSR作成

スキー場事業四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

スキー場事業の沿革

決算期	年	月	概要
2006年7月期	2005年	12月	日本スキー場開発設立
2008年7月期	2006年	9月	サンアルピナ鹿島槍スキー場を550百万円で購入
2010年7月期	2009年	11月	竜王観光の株式100%を取得し連結子会社化
2011年7月期	2010年	10月	川場リゾートの株式99.9%を取得し連結子会社化
2013年7月期	2012年	11月	白馬観光の株式95.46%を取得し連結子会社化
			（白馬観光は白馬八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド、栂池高原スキー場を運営）
	2013年	4月	総合レンタルショップ「スパイシー」の株式100%を取得し連結子会社化
2015年7月期	2014年	10月	めいほう高原開発株式会社の株式61.36%を取得し連結子会社化

出所：会社資料よりSR作成

グリーンシーズン施設の来場者数（千人）

グリーンシーズン施設名	FY07/13 通期	FY07/14 通期	YoY	FY07/14 Q1	FY07/15 Q1	YoY
国際山岳リゾート白馬八方尾根	44	134	208.4%	94	74	-21.2%
ネイチャーワールド栂池高原	37	108	193.6%	74	59	-19.2%
白馬岩岳ゆり園＆マウンテンビュー	10	23	127.4%	15	15	-2.4%
竜王マウンテンパーク	8	10	26.1%	5	4	-12.3%
小計	**98**	**275**	**180.0%**	**190**	**154**	**-18.6%**
グリーンシーズン施設名	FY07/13 通期	FY07/14 通期	YoY	FY07/14 Q1	FY07/15 Q1	YoY
鹿島槍スポーツヴィレッジ	4	5	18.7%	3	3	14.4%
川場スキー場 (*)	1	1	44.3%	15	19	28.7%
小計	**5**	**6**	**22.7%**	**18**	**23**	**26.3%**
合計	**103**	**281**	**172.5%**	**208**	**177**	**-14.9%**

出所：会社資料よりSR作成
注：川場スキー場は、FY07/13及びFY07/14通期の数値についてはアウトドアフィールド来場者のみ。FY07/14及びFY07/15のQ1の数値は、おにぎり店のレジ通過者数及びアウトドアフィールド来場者の合計

通期業績

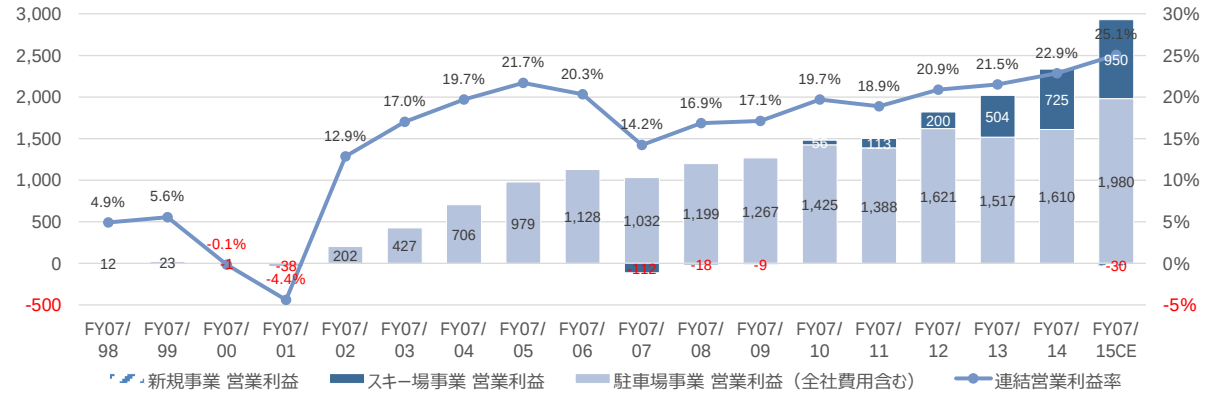
2014年7月期通期決算実績

▶ 売上高	15,118百万円	（前年同期比12.5%増）	
▶ 営業利益	2,335百万円	（同15.5%増）	
▶ 経常利益	2,592百万円	（同15.9%増）	
▶ 当期純利益	1,582百万円	（同14.7%増）	

創業より毎期連続増収を継続、利益面では過去最高を記録

2014年7月期の売上高は、創業より毎期連続増収を継続し前期比12.5%増の15,118百万円となった。営業利益は、国内駐車場事業の安定的な成長とタイ駐車場事業の黒字化、スキー場事業の収益拡大が貢献したことにより、過去最高の2,335百万円（前期比15.5%増）を記録した。また、経常利益（2,592百万円、同15.9%増）、当期利益（1,582百万円、同14.7%増）とも過去最高となった。

業績推移（百万円）（99年7月期以前は単体業績）



出所：会社資料よりSR社作成
注：駐車場事業の売上高はIPO/IRコンサルティング事業を含み、営業利益はIPO/IRコンサルティング事業及び全社費用を含む。

駐車場事業

▶ 売上高	10,212百万円	（前年同期比8.6%増）	（会社計画比288百万円未達）
▶ （国内）	9,775百万円	（同7.8%増）	
▶ （海外）	436百万円	（同30.1%増）	
▶ 売上総利益	3,764百万円	（同10.3%増）	（同175百万円未達）
▶ 売上総利益率	36.9%	（同0.6ポイント改善）	（同0.6ポイント未達）
▶ 営業利益	1,610百万円	（同6.1%増）	（同187百万円未達）

（営業利益はその他調整額を含む）

国内は拡大傾向を継続、海外はタイが進出4年目で黒字化

国内駐車場事業においては、安定して運営物件数・台数を拡大するとともに月極物件の契約率も改善が進んだ。海外駐車場事業においては、タイ・バンコクに進出後初の最終利益の黒字化を達成した。ただし、駐車場事業全

体では会社計画（売上高10,500百万円、営業利益1,800百万円）に対して未達となった。

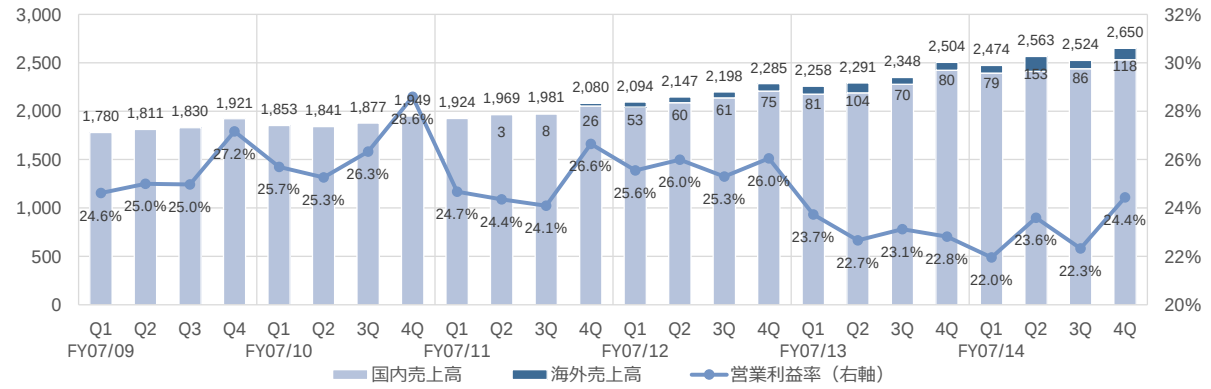
会社計画未達は、新規獲得の未達及び立ち上げ遅延が影響

同社では会社計画未達の理由として、1) 時間貸し物件において、2014年2月の関東地方を中心とした豪雪及び同年4月の消費増税の影響によって、少なくとも約35百万円の減収及び減益要因となったこと、2) 新規物件獲得の未達及び新規物件の立ち上げ遅延による粗利の積み上げの遅れ、をあげている。

2015年7月期は新規物件の獲得力強化、月極物件の契約率向上を目指す

同社では新規物件の獲得力強化及び月極物件の契約率向上を目指した施策を打ち出している。その一つとして、東京本部の組織変更を2014年8月に実施、また、分譲マンションの案件数増加（2013年7月期15件、2014年7月期26件、2015年7月期目標50件）、ESCOを活用したLED導入支援サービスの開始などの経営施策があげられる。

駐車場事業業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR社作成
注：営業利益はその他調整額を含まず。

国内駐車場事業

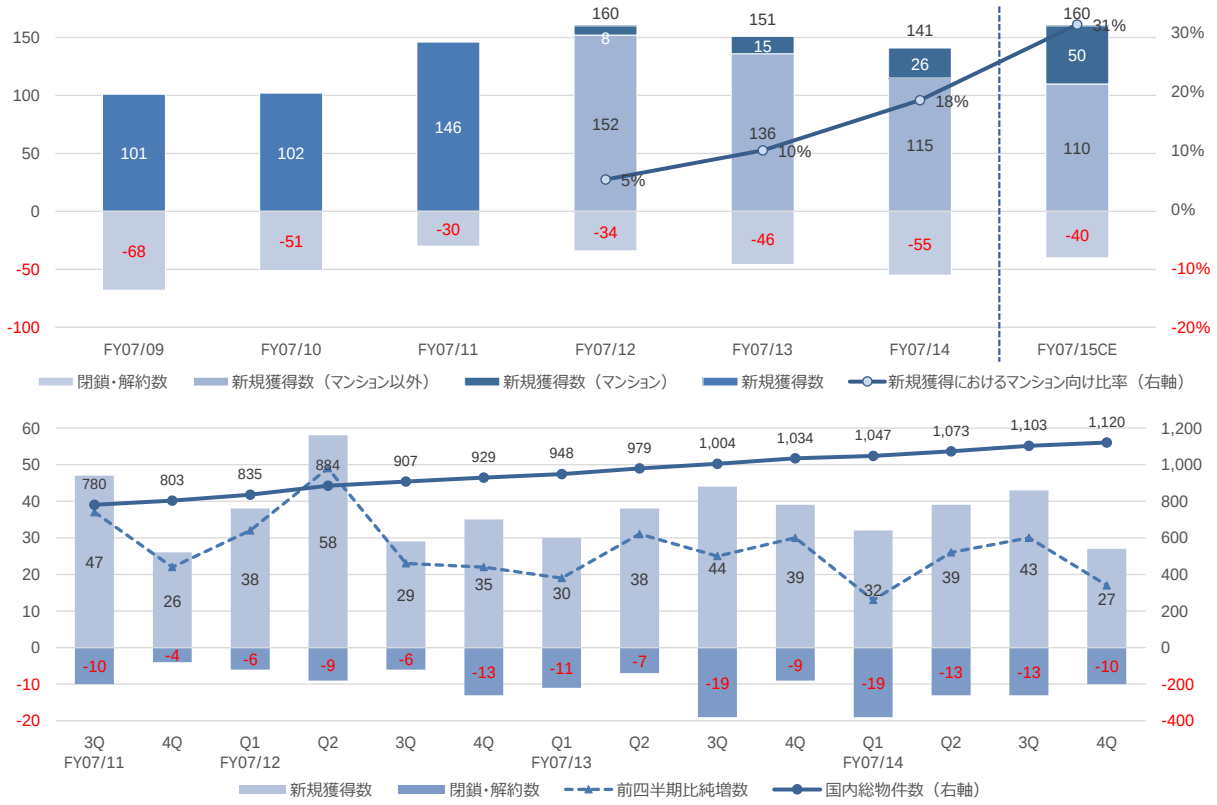
不動産市況が回復傾向にある中で、オフィスビル、商業施設、マンションにおける不稼動駐車場の収益化や高品質な駐車場運営サービスに対する需要は、堅調に推移した。同社では、強みとする不稼動駐車場の収益化と有人時間貸し管理運営を主力サービスとして、新規契約の獲得に注力した結果、運営物件数・台数を引き続き拡大した。

新規物件獲得では、分譲マンション駐車場が拡大するも、獲得数自体は前期比で減少

新規物件は全国的に契約獲得が進み、注力する分譲マンション駐車場においては外部講師を招いたセミナーの継続開催、広告媒体を用いた販促活動が奏功した。その結果、新規契約物件数は141物件（内、分譲マンション26件）、解約は55物件、純増は86物件となり、国内の運営物件数は1,120物件となった。

ただし、新規物件の獲得数自体は減少傾向が続いている。その理由として、1) 月極駐車場の契約率（稼働率）上昇に時間が費やされてしまったこと、2) 大型案件で、一部競合企業の極端な安値攻勢にさらされている点をあげている。前者については、東京本部の組織体制変更による営業力の強化、競合の少ない分譲マンション獲得に向けた販促強化、そしてESCOを活用したLED導入支援サービスの開始などの経営施策、での改善を目指している。また、後者については、極端な安値に追随することは自殺行為ともなり得ることからこれを避け、財務的な健全さや良質のサービス、ESCOなどを訴えて入札に挑んでいくとしている。

国内駐車場事業、新規獲得・閉鎖及び解約物件数（件）



出所：会社資料よりSR社作成

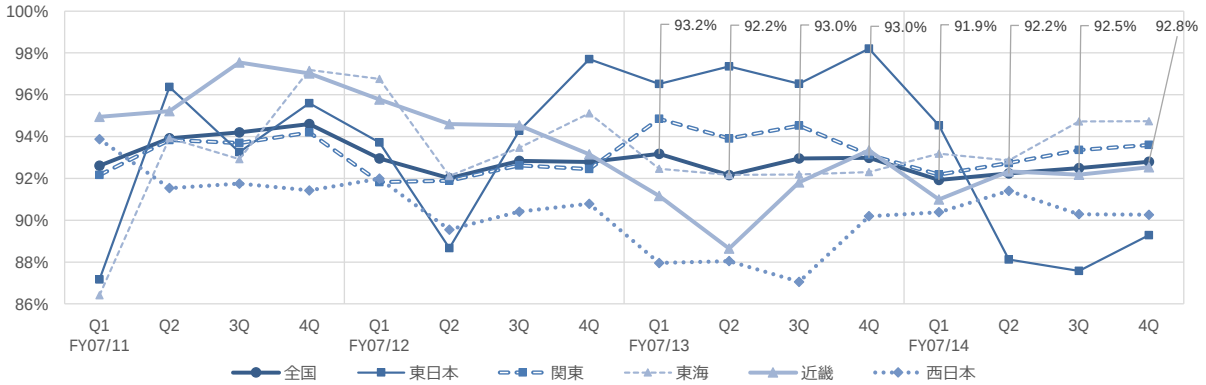
既存物件は、月極契約率の向上、時間貸駐車場の収益性改善が進んだ

既存物件においても、営業人員の拡充に伴い月極契約率の維持・向上を図った。時間貸し駐車場では豪雪や消費増税の影響がみられたものの、料金体系の見直しやNPDポイントカードの販促などで、現場教育で育った若手社員の活躍が貢献した。その結果、収益性の改善がみられ、既存物件における売上総利益は人件費の増加をこなして前期比で4.3%増加した。

人材の獲得が困難になる中、全国展開や大型物件の管理を行える人材を育成するために、同社では新卒採用人員を2011年までの20名前後から、2012年67名、2013年101名、2014年は114名と大幅に増強させる戦略を採ってきた。同時に、1年目の社員は時間貸物件を中心に現場における安全性･収益性向上に専念させ、2年目の社員はエリア内の月極物件を含めた収益性向上を、3年目の社員は新規物件の獲得を、と段階を踏んだ育成を続けている。

その結果、次表のように物件数が増加するなかで、アルバイトの正社員への置き換えが進み、サービスや安全性、収益性の向上が図られた結果、正社員化による人件費増を補って2013年7月期、2014年7月期（前述）と売上総利益を改善させてきた。一方、マネジメント事業の売上総利益は前期比で5.7%減少しており、同社では今後の課題としている。

月極専用直営物件、契約率推移（数値は全国）



出所：会社資料よりSR社作成

海外駐車場事業

タイ・中国においては、駐車場の供給台数が慢性的に不足している。駐車場の供給台数不足に対する不満に加えて、駐車場の利便性・サービスの質に対する不満も高まりつつあり、同社サービスへの需要が高まってきている。こうしたなか、営業人員の拡充と教育の継続、駐車場情報の収集を進めた結果、新規提案件数が増加、新規物件の契約獲得に繋がり、フラッグシップとなる大型案件の運営も開始した。また、既存運営物件においても、駐車場運営の効率化や月極顧客の誘致と料金体系の見直しに取り組んだことで、収益性が改善した。

タイは進出以来初の最終利益の黒字化を達成

タイの物件数は6物件増加し累計15物件となり、タイ・バンコクへの進出以来初の最終利益の黒字化を果たした。タイにおいては、駐車場用地の取得等で権利関係が複雑かつ事務手続きが煩雑になる傾向が強いが、同社はノウハウを活用することでこれを克服し、オートリース会社オリックスグループの事業所・車庫用地に対する用地確保・建設のコンサルティングを受注することに成功した。また、車寄せにおけるドアサービスも受託するなど、収益獲得手段の多様化も進んだ。足許の状況については、反政府デモなど政情不安の影響により外部環境が悪化しているものの、2014年5月以降は回復傾向をみせているもようである。

中国では紫金山大酒店・碧云90商業中心といった大型案件の運営を開始

中国（上海）では、中途採用を中心に営業人員の拡大を図り、不動産オーナー向けのセミナーを開催する等、新規契約獲得に努めた結果、碧云90商業中心駐車場（運営台数389台）、紫金山大酒店駐車場（同210台）の2物件の駐車場の運営を開始した。

2014年7月に韓国ソウルに現地法人設立、更にアジア各都市への進出も狙う

また、2014年7月には韓国に現地法人を設立した。ソウル進出にあたっては、日本との基本的な市場環境の類似、日本同様に不稼動駐車場が多く存在する点をあげている。また、ニューデリー（インド）、クアラルンプール（マレーシア）、シンガポール、ジャカルタ（インドネシア）、台北（台湾）、北京・南京・杭州（中国）への展開も引き続き狙っている。

海外売上高・物件数・借上及び管理台数推移

	FY07/11			FY07/12				FY07/13				FY07/14			
（百万円）	Q2	3Q	4Q	Q1	Q2	3Q	4Q	Q1	Q2	3Q	4Q	Q1	Q2	3Q	4Q
売上高	**3**	**8**	**26**	**53**	**60**	**61**	**75**	**81**	**104**	**70**	**80**	**79**	**153**	**86**	**118**
直営	3	8	26	52	57	58	63	64	83	49	59	58	58	62	83
マネジメント			-	1	1	2	13	16	21	20	20	20	23	24	23
その他	0	0	0	0	2	2	-1	-	-	1	1	1	71	-	11
タイ	3	8	26	53	60	60	66	68	85	53	62	59	128	57	89
直営	3	8	26	52	57	28	93	64	83	49	59	58	58	57	77
マネジメント			-	1	1	1	3	2	3	3	2	-	-	-	-
その他	0	0	0	0	1	1	-1	-	-	1	1	1	70	-	11
中国					0	1	9	13	18	17	18	20	24	29	29
直営	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	6
マネジメント	-	-	-	-	0	1	9	13	18	17	18	20	23	24	23
その他	-	-	-	-	0	1	0	-	-	-	-	-	-	-	-
物件数（件）	**1**	**1**	**2**	**4**	**6**	**6**	**9**	**10**	**12**	**12**	**11**	**13**	**13**	**16**	**18**
時間貸併用	1	1	2	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	14	16
マネジメント	-	-	-	1	2	2	4	4	4	3	2	2	2	2	2
タイ	1	1	2	4	5	5	7	8	10	10	9	11	11	13	15
時間貸併用	1	1	2	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	13	15
マネジメント	-	-	-	1	1	1	2	2	2	1	-	-	-	-	-
中国	-	-	-	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3
時間貸併用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
マネジメント	-	-	-	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
借上･管理台数（台）	**479**	**479**	**2,396**	**2,757**	**3,141**	**3,141**	**4,809**	**5,693**	**5,846**	**4,784**	**4,276**	**4,512**	**4,861**	**5,433**	**6,098**
直営	479	479	2,396	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609
マネジメント				281	321	321	1,929	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489
タイ	479	479	2,396	2,757	3,101	3,101	3,669	4,553	4,706	3,644	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399
直営	479	479	2,396	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399
マネジメント				281	281	281	789	789	789	508					
中国	-	-	-	-	40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,699	1,699
直営														210	210
マネジメント					40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489

出所：会社資料よりSR社作成

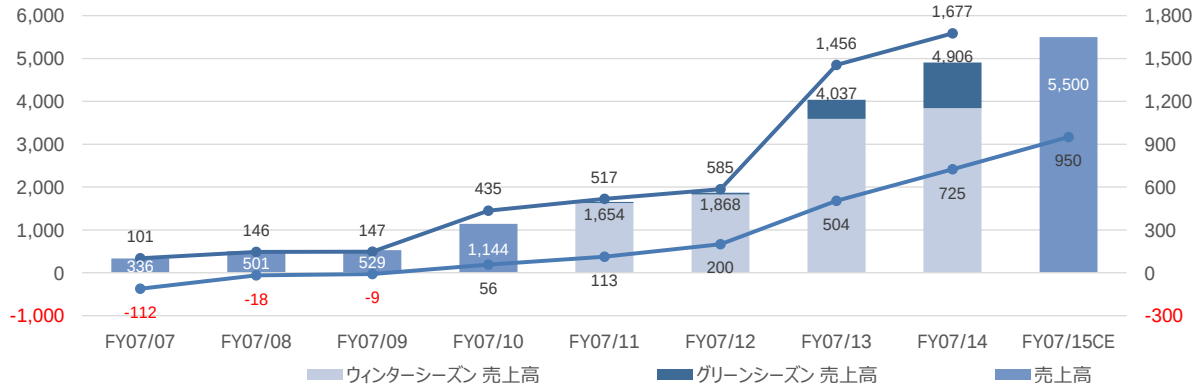
スキー場事業

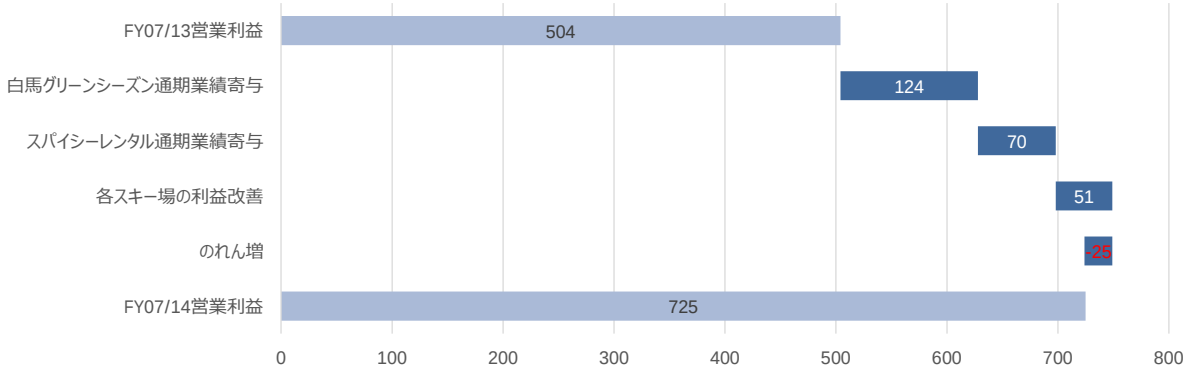
▶ 売上高　4,906百万円　（前年同期比21.6%増）

▶ 営業利益　725百万円　（同43.7%増）

スキー場事業は、夏季（グリーンシーズン）において白馬3施設及びスパイシーレンタルの業績が期首から寄与したこと、冬季（ウィンターシーズン）においては首都圏での豪雪の影響があったものの、降雪･圧雪手法の見直しや春シーズンの滑走面積拡充などの営業活動や、スキーイベント出店強化などの広告・販促活動が奏功したことなどから、来場者数・売上高とも前期比で増加した。営業利益も前期比43.7%増（220百万円増）と大幅に増加し、連結営業利益の15.5%増（313百万円増）に大きく貢献した。

スキー場事業業績推移及び営業利益増減益要因（百万円）





決算期	年	月	概要
2006年7月期	2005年	12月	日本スキー場開発設立
2008年7月期	2006年	9月	サンアルピナ鹿島槍スキー場を550百万円で購入
2010年7月期	2009年	11月	竜王観光の株式100%を取得し連結子会社化
2011年7月期	2010年	10月	川場リゾートの株式99.9%を取得し連結子会社化
2013年7月期	2012年	11月	白馬観光の株式95.46%を取得し連結子会社化 （白馬観光は白馬八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド、栂池高原スキー場を運営）
	2013年	4月	総合レンタルショップ「スパイシー」の株式100%を取得し連結子会社化

出所：会社資料よりSR社作成

ウィンターシーズン

来場者数　1,396千人　（前年同期比3.2%増）

スキー場事業のウィンターシーズンは、6箇所のグループスキー場とHAKUBA VALLEYエリアを中心にレンタルスキーショップを運営する株式会社スパイシーが加わった体制でシーズン開始を迎えた。例年より早く降雪に恵まれたことで、周辺スキー場に先駆けて営業を開始するなどスタートは順調であった。しかしながら、2014年2月の首都圏を中心に近年類を見ない豪雪が2週にわたり発生、交通網に多大な影響を与え、首都圏からの来場者が激減した。

ただし3月以降は、人口降雪機による補雪、ゲレンデの残雪が、営業期間の延長や滑走可能面積の維持につながった。加えて、広告･販促活動も奏功し、来場者数は増加に転じた。

2014年7月期は海外営業を本格的に開始し、オーストラリア、英国、フィンランドで開催された展示会へ出店する

とともに、アジア（台湾・香港・中国北京・韓国）において旅行会社へのダイレクトセールス活動を強化してツアーを誘致した。また、台湾スキーエキスポにて大きな販促活動を行った結果、鹿島槍では2,000泊を超える集客を獲得し、業績に貢献した。

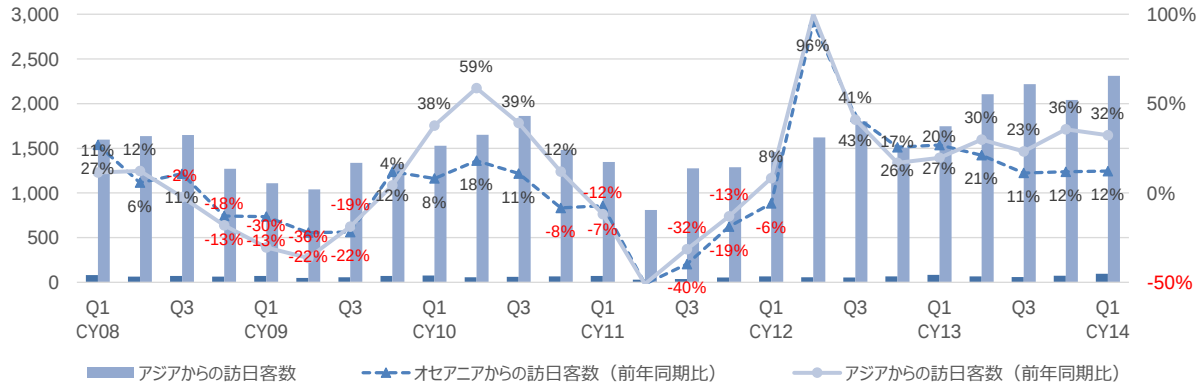
また、国内でもサービスを強化することで売上の拡大が図られた。同社の竜王スキーパークでは、バスセンターの売上高は2012年7月期に58百万円であったが、SUBWAYとムラサキスポーツを導入したことで2013年7月期は90百万円に、2014年7月期はゴーゴーカレーを導入して102百万円まで売上を増加させている。また、川場スキー場でも都内からスキー場までの無料送迎バスを週末限定で稼働させるなど、サービス強化に取り組んだ

白馬八方尾根スキー場における推定外国人来場者

	FY07/13	FY07/14	増減
全来場者数（千人）	410	432	5.3%
内、英文チケット発行枚数（千枚）	49	63	26.8%
英文チケット比率	12.2%	14.7%	

出所：会社資料よりSR社作成

アジア及びオセアニアからの訪日客数（千人）



出所：日本政府観光局（JNTO）よりSR社作成

グリーンシーズン

来場者数　281千人　（前年同期比172.5%増。前期は103千人）

2013年のグリーンシーズンは、白馬3施設の業績が期首から寄与し大幅に増収となった。また、2014年のグリーンシーズンにおいては、梅雨明けが2013年より遅かったことや台風の影響により来場者が減少したものの、価格設定を見直したことから売上高は増加した。

グリーンシーズン施設の来場者数（人）

グリーンシーズン施設名	場所	FY07/13	FY07/14	YoY
国際山岳リゾート白馬八方尾根	長野県白馬村	43,557	134,314	208.4%
白馬岩岳ゆり園＆マウンテンビュー	長野県白馬村	10,281	23,380	127.4%
ネイチャーワールド栂池高原	長野県小谷村	36,717	107,792	193.6%
鹿島槍スポーツヴィレッジ	長野県大町市	4,094	4,858	18.7%
竜王マウンテンパーク	長野県山ノ内町	7,781	9,815	26.1%
川場スキー場		774	1,117	44.3%
計		**103,204**	**281,276**	**172.5%**

出所：会社資料よりSR社作成

2013年7月期通期決算実績

2013年9月6日、同社は2013年7月期通期決算を発表した。

2013年7月期通期における売上高は13,437百万円（前年同期比26.9%増）、営業利益2,021百万円（同11.0%増）、経常利益2,236百万円（同17.3%増）、当期純利益1,378百万円（同165.9%増）であった。

売上高は過去最高となった。また、駐車場事業における規模拡大に向けた営業人員の拡充、オフィスの移転等により販管費が増加したものの、スキー場事業において運営スキー場が6ヵ所に拡大したことにより、営業利益も過去最高となった。加えて、不動産私募ファンドから物件売却による利益の分配があり、匿名組合投資利益を計上したこと、保有していた有価証券の一部を売却したこと等により、経常利益の増益率は営業利益よりも高くなった。

駐車場事業

売上高9,400百万円（前年同期比7.8%増）、営業利益（全社費用を含む）1,517百万円（同6.4%減）

売上高は、国内駐車場事業において、2012年7月末からの物件純増数が105物件（新規契約151物件、解約46物件）となったことを主因に増収となった。なお、駐車場の運営物件数は2013年7月末で1,000物件を超え、1,045物件となった。

駐車場事業の売上高の内訳は、国内の売上高が9,064百万円（前年同期比7.0%増）、そのうち直営事業が6,476百万円（同6.2%増）、マネジメント事業が2,064百万円（同9.0%増）であった。また、海外の売上高は335百万円（同33.6%増）であった。大型ランドマーク物件等を全国的に新規獲得したものの、獲得時期が下期に集中したため、新規物件の2013年7月期業績への収益貢献が限定的となった。

同社が2012年7月期より強化し始めたカーシェアリング事業に関しては、2013年7月末で設置台数167台（2012年7月末143台）、契約口数2,046口（同1,516口）、会員数4,174名（同3,375名）であった。

営業利益は、国内新卒採用を中心とした人員積極採用等による人件費の増加と拠点費用増加等により、減益となった。

駐車場事業の営業利益変動要因は以下。

増益要因

▶ 2012年7月期及び2013年7月期の新規物件獲得による粗利の増加：344百万円

▶ ランナーズステーション事業の通期黒字化：13百万円

減益要因

▶ 社員積極採用による人件費と採用コストの増加：93百万円

▶ 物件閉鎖による粗利の減少：150百万円

▶ 海外駐車場及びカーシェアリング事業の営業損失の増加：45百万円

▶ 既存物件の収益性低下による粗利の減少：40百万円

▶ その他売上の減少：37百万円

▶ 事業拠点拡大費用：23百万円

▶ その他販管費等の増加：12百万円

スキー場事業

売上高4,037百万円（前年同期比116.2%増）、営業利益504百万円（同152.0%増）

2012年11月1日で白馬観光開発株式会社（白馬八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド及び栂池高原スキー場を運営）をグループ会社化したことで、3スキー場が新たに加わり、計6ヵ所のスキー場運営を行った。6スキー場の7月末累計の来場者数は述べ135.2万人（前年同期は3スキー場で58.4万人）となり、大幅な増収となった。また、オペレーションの効率化やスケールメリット活用によるコスト削減等を実施した結果、営業利益も大幅な増加になった。

2012年7月期通期決算実績

2012年9月7日、同社は2012年7月期通期決算を発表した。

売上高は10,591百万円（前年比10.2%増）、営業利益1,821百万円（同21.3%増）、経常利益1,906百万円（同32.6%増）、当期純利益518百万円（同39.0%減）となり、売上高、営業利益、経常利益は過去最高となった。経常利益の増益率が高いが、営業外収益でIHI運搬機械株式会社（東証2部6321）株式等の投資有価証券を売却したことによる投資有価証券売却益318百万円等を計上したことによる。当期純利益が減益となったのは、特別損失でスキー場事業第1号案件である鹿島槍スポーツヴィレッジの固定資産の減損損失571百万円等を計上したためである。

駐車場事業

売上高8,724百万円（前年比9.7%増）、営業利益1,621百万円（同16.8%増）

売上高は、国内駐車場事業において、2011年7月末からの物件純増数が126物件（新規契約160物件、解約34物件）と過去最高の物件の伸びとなったこと、既存物件における収益性の改善等によって増収となった。

駐車場事業の売上高の内訳は、国内の売上高が8,472百万円（前年比7.0%増）、そのうち直営事業が6,097百万円（同6.5%増）、マネジメント事業が1,894百万円（同7.5%増）であった。また、海外の売上高は250百万円（2011年7月期は36百万円）であった。

営業利益は、新規物件の増加及び既存直営物件の収益性改善によって、人員積極採用による人件費増加や国内外の拠点開設費用の増加を吸収し、増益となった。

駐車場事業の営業利益変動要因は以下。

増益要因

▶ 国内駐車場の売上増（新規契約物件の増加）による売上総利益増加額：211百万円

▶ 国内駐車場の売上総利益率改善（既存物件の収益改善）による売上総利益増加額：70百万円

▶ タイ駐車場事業の（新規物件契約物件増加等による）改善額：6百万円

減益要因

▶ 社員積極採用による人件費等の増加：26百万円

▶ 中国駐車場事業の立上費用等：19百万円

▶ その他販管費等の増加：10百万円

ちなみに、海外事業においては、新規物件として、バンコク（タイ国）で2012年5月1日から、ホテルオークラが入居する複合商業施設であるパークベンチャー・エコプレックスの駐車場運営を2012年5月1日より受託、上海（中国）では、中国上海市の浦東国際金融エリアに位置する地上101階、高さ492mの超高層ビル「上海環球金融中心」の駐車場運営（総台数は1,100台）を6月1日より開始した。合計でタイでの運営物件数は7物件（3,669台）、中国では2物件（1,140台）となる。

また、同社が2012年7月期に入って強化し始めたカーシェアリング事業に関しては、2012年7月末で設置台数143台（2011年7月末77台）、契約口数1,516口（同583口）、会員数3,375名（同1,364名）であった。

スキー場事業

売上高1,868百万円（前年比12.9%増）、営業利益200百万円（同76.9%）

各スキー場が新規顧客を集客すべく、各種施策を実行したこと等によって、来場者数は585千人（2011年7月期は517千人）となり、過去最高の来場者数を達成。固定費削減もあって、大幅な増益となった。

貸借対照表

2012年7月末で有利子負債は1,805百万円（2011年7月末は2,451百万円）、現金及び預金が2,885百万円（同1,777百万円）、ネット有利子負債はマイナスとなった。資産サイドでは、投資有価証券は515百万円と2011年7月末の1,304百万円より789百万円減少、匿名組合出資金は148百万円と同413百万円より265百万円減少となった。投資有価証券の減少は、最大のエクスポージャー先であったIHI運搬機械株式会社に対して、2012年2月3日付で株式会社IHI（東証1部7013）が公開買付け（TOB）の意見表明を発表。このTOBに応じ、IHI運搬機械社の株式を売却したことが主因である。また、上述したような鹿島槍スポーツヴィレッジの固定資産の減損損失計上に伴い、有形固定資産が1,204百万円と2011年7月末の1,588百万円より385百万円減少した。

損益計算書

損益計算書（百万円）	07年7月期 連結	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結	14年7月期 会社予想	15年7月期 会社予想
売上高	**6,795**	**7,508**	**7,870**	**8,664**	**9,607**	**10,591**	**13,437**	**15,118**	**15,000**	**17,100**
YoY	22.5%	10.5%	4.8%	10.1%	10.9%	10.2%	26.9%	12.5%	11.6%	13.1%
売上原価	4,257	4,584	4,818	5,071	5,549	6,058	7,678	8,525		
売上総利益	**2,538**	**2,924**	**3,052**	**3,593**	**4,058**	**4,533**	**5,759**	**6,594**		
売上総利益率	37.3%	38.9%	38.8%	41.5%	42.2%	42.8%	42.9%	43.6%		
販売費及び一般管理費	1,618	1,743	1,794	2,112	2,557	2,712	3,737	4,259		
売上高販管費比率	23.8%	23.2%	22.8%	24.4%	26.6%	25.6%	27.8%	28.2%		
営業利益	**920**	**1,181**	**1,258**	**1,481**	**1,501**	**1,821**	**2,021**	**2,335**	**2,400**	**2,900**
YoY	-18.4%	28.4%	6.5%	17.7%	1.3%	21.3%	11.0%	15.5%	18.7%	24.2%
営業利益率	13.5%	15.7%	16.0%	17.1%	15.6%	17.2%	15.0%	15.4%	16.0%	17.0%
営業外収益	483	1,230	182	123	208	379	269	308		
営業外費用	73	585	272	487	270	294	55	52		
経常利益	**1,329**	**1,827**	**1,168**	**1,117**	**1,438**	**1,906**	**2,236**	**2,592**	**2,450**	**2,900**
YoY	-27.1%	37.4%	-36.1%	-4.4%	28.8%	32.6%	17.3%	15.9%	9.6%	11.9%
経常利益率	19.6%	24.3%	14.8%	12.9%	15.0%	18.0%	16.6%	17.1%	16.3%	17.0%
特別利益	7	9	13	227	28	34	5	4		
特別損失	153	988	116	212	47	585	20	87		
法人税等	542	359	452	367	573	837	823	886		
税率	45.8%	42.4%	42.4%	32.4%	40.4%	61.8%	37.1%	35.3%		
当期純利益	**642**	**489**	**614**	**765**	**850**	**518**	**1,378**	**1,582**	**1,500**	**2,620**
YoY	-39.9%	-23.9%	25.5%	24.7%	11.1%	-39.0%	165.9%	14.7%	8.8%	65.7%
利益率	9.5%	6.5%	7.8%	8.8%	8.8%	4.9%	10.3%	10.5%	10.0%	15.3%

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

直営事業に本格的にシフトした2000年7月期、2001年7月期は営業利益段階で赤字となったが、その後は、直営事業が一定の規模まで成長、中核事業となり、2006年7月期においては5期連続となる過去最高収益を達成した。バブル期後の不況下で、ビルオーナーが収益確保に苦しむ中、ビル駐車場の不稼働部分を利用し、迅速に収益化を図るビジネスは、市場に合致し、勢いよく成長を遂げたとみることができよう。

しかし、2007年7月期に営業減益に転じている。首都圏を中心に不動産市場が徐々に好転した結果、ビルオーナーにとって駐車場の収益化よりもテナントリーシングの優先順位が上がり、駐車場の供給が減少したこと、2006年6月に施行された道路交通法の改正により、駐車場業界へ新規参入業者が一時的に増えたことで物件の新規契約獲得が鈍化、価格競争により低採算の物件が増えたこと、などが要因として挙げられる。

その後、同社は収益性悪化に対し、高付加価値マネジメント物件（大型施設や難易度の高い駐車場オペレーションを同社が行う物件など）や地方での新規開拓強化、低収益物件の契約変更や解約などを進めた。その結果、2008年7月期から2012年7月期まで5期連続で、売上高、営業利益ともに過去最高の水準を更新している。

同社は多額の営業外損益、特別損失を計上することがあるが、この大半は保有する有価証券及び投資事業組合への出資に起因している。2006年7月期の営業外収益は、投資有価証券売却益（603百万円）、私募ファンドからの分配金である匿名組合投資利益（84百万円）等を計上したことにより膨らんでいる。また、2008年7月期においては、匿名組合投資利益（1,093百万円）を営業外収益に、投資有価証券売却損（402百万円）を営業外費用に計上したほか、営業投資有価証券評価損（419百万円）及び投資有価証券評価損（565億円）を特別損失に計上している。また、2012年7月期においては、投資有価証券売却益（318百万円）を営業外収益に、匿名組合投資損失（242百万円）を営業外費用に計上している。

貸借対照表

貸借対照表 （百万円）	07年7月期 連結	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
資産								
現金･預金	1,388	1,518	1,701	1,201	1,777	2,885	3,899	4,765
有価証券	718	334	-	-	-	-	-	-
売掛金	103	148	162	145	163	165	257	332
貸倒引当金	-5	-0	-1	-0	-0	-	-1	-4
たな卸資産	2	3	3	19	39	25	74	82
前払費用	84	58	70	90	101	109	186	211
その他	236	873	257	254	278	302	350	382
流動資産合計	**2,525**	**2,599**	**2,191**	**1,708**	**2,358**	**3,486**	**4,766**	**5,768**
建物	530	574	575	681	956	513	619	722
工具等･機械装置･車両運搬具	129	130	129	314	350	337	481	647
土地	142	142	200	266	281	346	596	605
その他の固定資産					1	7	7	18
有形固定資産合計	**805**	**847**	**904**	**1,261**	**1,588**	**1,204**	**1,703**	**1,993**
投資有価証券	2,535	1,909	1,622	1,303	1,304	515	1,812	2,039
長期貸付金	81	67	55	45	37	61	29	37
繰延税金資産	201	313	266	373	268	145	61	4
敷金及び保証金	337	293	286	306	328	332	378	396
匿名組合出資金	1,108	1,092	1,035	683	413	148	11	61
その他	57	11	30	56	4	15	140	160
投資その他の資産合計	**4,319**	**3,685**	**3,293**	**2,766**	**2,354**	**1,216**	**2,431**	**2,696**
ソフトウエア	66	67	57	36	41	70	65	58
借地権		26	26	26	26	26	26	26
その他	1	1	0	2	9	1	129	102
無形固定資産合計	**67**	**94**	**83**	**64**	**76**	**97**	**220**	**186**
固定資産合計	**5,191**	**4,626**	**4,281**	**4,090**	**4,019**	**2,517**	**4,354**	**4,875**
資産合計	**7,716**	**7,225**	**6,472**	**5,799**	**6,377**	**6,003**	**9,121**	**10,643**
負債								
買掛金	33	29	29	29	32	30	81	88
短期有利子負債	3,391	2,022	1,938	1,368	1,274	1,156	624	209
その他	645	982	673	1,038	1,153	1,297	1,556	2,107
流動負債合計	**4,069**	**3,033**	**2,640**	**2,435**	**2,459**	**2,483**	**2,261**	**2,404**
長期有利子負債	1,348	1,998	1,751	1,179	1,176	650	2,530	2,906
その他	344	373	393	446	556	589	1,089	920
固定負債合計	**1,692**	**2,370**	**2,143**	**1,625**	**1,732**	**1,239**	**3,619**	**3,826**
負債合計	**5,761**	**5,403**	**4,783**	**4,060**	**4,191**	**3,722**	**5,880**	**6,230**
純資産								
資本金	544	549	568	568	568	568	568	591
資本剰余金	393	397	417	417	417	417	420	443
利益剰余金	1,517	1,325	1,259	1,345	1,856	1,872	2,582	3,328
自己株式	-254	-354	-386	-383	-573	-602	-526	-526
評価･換算差額等合計	-245	-101	-171	-223	-115	-6	19	189
新株予約権		7	0	13	27	31	39	62
少数株主持分					6	1	138	325
純資産合計	**1,955**	**1,823**	**1,688**	**1,738**	**2,186**	**2,281**	**3,241**	**4,413**
運転資金	72	122	136	134	170	160	251	327
有利子負債合計	4,739	4,020	3,689	2,547	2,451	1,805	3,154	3,115
ネット･デット	3,351	2,501	1,988	1,346	673	-1,080	-745	-1,650

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

資産

駐車場事業においては、運転資金を必要としない。また、固定資産もほとんど必要としない。しかし、不動産会社との持ち合いや私募ファンドへの出資等を通じて、新規物件受注の提案に繋げるための投資を行ってきた。そのため、現預金と並んで、投資有価証券、匿名組合出資金が一定程度残存する。

もっとも、2012年7月期に投資有価証券売却益、投資事業組合運用損を計上したため、以前よりもエクスポージャーは縮小している。

負債の部

2003年の上場以後、無借金経営を続けてきたが、金融機関との関係強化及び金融機関グループが保有する駐車場

の運営委託を目的として、2005年7月期に10億円の借入を実施している。また、2007年7月期までにも金融機関との関係強化やスキー場取得のために約20億円、金融機関からの追加借入を行っている。一方、2008年7月期以降は、私募ファンドの配当、株式売却などから発生した資金が負債の返済に充てられ、有利子負債が減少傾向にある。2012年7月期には、現預金の拡大と合わせ、ネット有利子負債（有利子負債から現預金を控除）はマイナスとなった。2013年7月期の長期有利子負債が増加している理由は、今後の成長が見込まれる分野への投資を目的として23億円の借り入れを実行したためである。

資本の部

2006年7月期までは純利益計上に伴う内部留保の拡充から、純資産が増加を続けてきたが、2007年7月期から2009年7月期にかけては、純利益の水準が低下したのちも高い配当性向を維持してきたため、純資産は減少傾向にあった。なお、2010年7月期以降は配当性向を低下させたことにより、純利益計上によって内部留保が拡充され、純資産は前期より増加する傾向にある。

1株当たりデータ（円）	07年7月期 連結	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
期末発行済株式数 （千株）	3,437.3	3,438.8	3,445.1	3,445.1	3,445.1	3,445.1	3,445.1	345,274.4
EPS	187.8	144.1	181.2	226.2	251.6	155.5	413.4	4.7
EPS （潜在株式調整後）	186	-	-	-	-	-	-	
DPS	200.0	200.0	200.0	100.0	150.0	200.0	250.0	2.7
BPS	568.6	530.1	490.1	504.5	634.6	675.3	916.9	12.0

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書（百万円）	07年7月期 連結	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	-314	898	868	1,529	1,289	1,473	1,460	2,014
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-1,744	728	322	-203	-73	800	-1,048	-424
FCF (1+2)	**-2,057**	**1,626**	**1,190**	**1,326**	**1,216**	**2,273**	**412**	**1,590**
財務活動によるキャッシュフロー	1,208	-1,495	-1,008	-1,826	-636	-1,228	612	-739
減価償却費及びのれん償却費 (A)	83	103	104	191	228	266	316	333
設備投資 (B)	-869	-179	-157	-171	-219	-472	-278	-524
運転資金増減 (C)	37	51	14	-2	36	-10	90	-251
単純FCF (NI+A+B-C)	**-181**	**362**	**547**	**787**	**822**	**323**	**1,326**	**1,641**

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

営業活動によるキャッシュフローは比較的安定しているが、2007年7月にマイナスに転じている。税前利益が低水準であったほか、法人税支払い（948百万円）、営業投資有価証券の取得（334百万円）などに起因している。2010年7月期の営業キャッシュフローが高水準であったのは、税前利益が高水準であったことに加え、法人税等の支払額が減少したことによる。

投資活動によるキャッシュフローは同社の有価証券投資を主に反映している。設備投資（ネット有形固定資産取得）は2007年7月にサンアルピナ鹿島槍スキー場を購入したために膨らんだが、他の期は概ね営業活動によるキャッシュフローの範囲内に留まっている。

財務活動からのキャッシュフローは、金融機関からの借入れ及び返済、配当金の支払いによって左右されている。

単純フリーキャッシュフローは一定額以上が創出されてきた。ただし、2007年7月期に関しては上述したように営業活動によるキャッシュフローがマイナスとなったことや設備投資が膨らんだことによってマイナスとなっている。

その他情報

沿革

設立は1991年12月。現社長の巽氏が、実家の土地有効活用のために駐車場経営を始めたことに端を発する。当初は同社が運営業務を代行するマネジメント業務が中心であり、エンドユーザーの募集や集金を代行し手数料収入を得るビジネスが中心であった。その後、顧客等からの問い合わせの増加に対応する格好で、仲介に事業をシフトし、増収を数年続けた。

しかし、巽氏が次第にフロー型のビジネスでは増収を続けることが難しいと認識し、継続的な収入が見込めるストック型ビジネスへの転換を模索、1999 年７月期より現在の主力事業となる直営事業の本格展開を開始した。2005年にはスキー場運営を目的に、日本スキー場開発株式会社を設立。2008年にカーシェアリング事業の展開を開始している。

同社は、2003年にJASDAQ市場にて株式公開し、2004年に東証第二部に上場。2005年には東証第一部へ指定替えした。同年にはJASDAQ市場に再上場を行っている。

1991年　大阪府寝屋川市にて創業、駐車場に関するコンサルティング業務を開始
1994年　東京都渋谷区に東京支店を開設、首都圏で営業を開始
1997年　東京支店を解消し東京本部を設立、法人営業を積極的に推進
1997年　有人の時間貸し駐車場管理業務を開始
1998年　ビル附置の立体駐車場における駐車場管理業務を開始
1998年　京都市下京区に京都支社を開設
1999年　大阪市中央区に本店を移転、淀屋橋支店を開設
1999年　時間貸し駐車場の管理運営を目的として大阪市中央区に株式会社パーキングプロフェッショナルサービシーズを設立
1999年　ビル附置の立体駐車場における管理人派遣型サブリース業務を開始
1999年　株式会社日本リースオート（現GEフリートサービス株式会社）と業務提携
2000年　ホームページ上での駐車場検索サービスを開始
2000年　インターネット事業部を設立、ネット上での駐車場紹介サービスを本格的に開始
2000年　オートバイテル・ジャパン株式会社と業務提携
2000年　トヨタ自動車株式会社（7203）の情報サイトGAZOOの正式コンテンツに同社のパーキング情報が採用される
2001年　トヨタ自動車株式会社が資本参加、資本金112,500千円に増資
2001年　名古屋市中区に名古屋支社を開設
2001年　神戸市中央区に神戸支社を開設
2001年　横浜市中区に横浜支社を開設
2002年　駐車場のデューデリジェンスを手掛けるVAサービス事業を開始
2003年　日本証券協会に株式を店頭登録
2003年　福岡市中央区に福岡支社を開設
2003年　株式会社マーケットメイカーズを設立

2004年　株式会社クリードと共同で駐車場のみを投資対象としたファンドを組成
2004年　東京証券取引所市場第二部に上場
2005年　東京証券取引所市場第一部に上場
2005年　ジャスダック証券取引所に上場
2005年　広島市中区に広島支社を開設
2005年　スキー場の運営・管理を目的として東京都千代田区に日本スキー場開発株式会社（連結子会社）
2006年　札幌市中央区に札幌支社を開設
2006年　株式会社マーケットメイカーズを吸収合併
2006年　日本スキー場開発株式会社がスキー場の運営を目的として、サンアルピナ鹿島槍スキー場を550,000千円で購入
2006年　仙台市青葉区に仙台支社を開設
2007年　株式会社パーキングプロフェッショナルサービシーズを吸収合併
2008年　カーシェアリング事業を東京都内で本格展開開始
2009年　日本スキー場開発株式会社が竜王スキーパークの運営を目的として竜王観光株式会社の全株式を取得し、竜王観光株式会社（現株式会社北志賀竜王）を連結子会社化
2010年　アジアにおける駐車場の運営・管理・コンサルティングを目的としてタイ国バンコクに現地法人NPD GLOBAL CO.,LTD.を設立
2010年　タイ国における駐車場の運営・管理・コンサルティングを目的としてNIPPON PARKING DEVELOPMENT (THAILAND) CO., LTD を設立
2010年　日本スキー場開発株式会社が川場スキー場の運営を目的として川場リゾート株式会社の株式99.9%を取得し、川場リゾート株式会社を連結子会社化
2011年　タイ国における現地不動産管理のノウハウを持つビジネスパートナーと共にSIAM NIPPON PARKING SOLUTION CO.,LTD.を設立
2011年　中国における駐車場の運営・管理・コンサルティングを目的として邦駐（上海）停車場管理有限公司を設立
2011年　タイ国バンコクにおいて大型商業施設「サイアム・スクエア」の駐車場運営を開始
2011年　大阪証券取引所JASDAQスタンダードにおける同社株式を上場廃止
2011年　カーシェアリング事業を子会社化
2012年　「白馬八方尾根スキー場」、「白馬岩岳スノーフィールド」、「栂池高原スキー場」の運営開始（日本スキー場開発株式会社による「白馬観光開発株式会社」の子会社化）
2013年　スキーをはじめとしたアウトドアグッズの総合レンタルショップ「スパイシー」の運営を開始（日本スキー場開発株式会社による株式会社スパイシーの子会社化）

ニュース＆トピックス

2015年6月

2015年6月3日、同社は、4月16日に発表した株式会社ジェイ・エム・エーの株式を100%取得し子会社化する件について、株式譲渡契約を合意解約することを6月3日開催の取締役会において決議したと発表した。

同社は合意解約の理由について、ジェイ・エム・エー社の事業計画を総合的に且つ慎重に検討する必要があると判断したため、としている。

2015年5月

2015年5月28日、同社は配当予想の修正（記念配0円30銭）を発表した。

2015年4月

2015年4月16日、同社は、株式会社ジェイ・エム・エー（以下、JMA社）の株式を100%取得し、子会社化することを同日開催の取締役会において決議したと発表した。

株式取得の背景

JMA社は国内最大級の貸会議室検索ポータルサイトを運営、専任担当者制を導入することで利用者へのきめ細やかなサービスを特長とした会場手配代行サービスも提供している。

同社では、月極駐車場検索ポータルサイト「日本駐車場検索」と、JMA社の貸会議室検索ポータルサイトの連携体制を構築し、企業の総務部等に対して付加価値の高いサービスの提供を実現することで、アクセス数を増やし更なる事業の拡大を目指す、としている。

JMA社の業績推移（百万円）

決算期		FY12/12	FY12/13	FY12/14
売上高		281	252	231
	YoY			
営業利益		-2	-1	0
	利益率			
経常利益		-2	-1	0
当期利益		-2	-1	0
総資産		27	17	22
純資産		1	0	7

出所：会社資料よりSR作成

2015年4月10日、同社は、子会社の株式上場に伴う特別利益計上、及び業績予想の修正に関して発表した。（

特別利益の計上見込額

同社が保有する日本スキー場開発株式会社普通株式の売出し（560,000株）、オーバーアロットメントによる株式の売出し（93,300株）、ならびに日本スキー場開発株式会社が実施する新株発行による公募増資（62,000株）により1,450百万円程度の特別利益が発生し、2015年７月期第２四半期累計期間までに計上した760百万円の特別利益を加算すると2015年７月期連結業績において2,200百万円程度の特別利益を計上する見込みである。 当該数値は、2015年５月下旬に公表予定の2015 年７月期第３四半期連結業績により変動する。また、上記特別利益はオーバーアロットメントによる株式の売出し（93,300株）を含んだ売出し株式数により算定している。

2015年7月期通期業績予想修正

▶ 売上高：17,100百万円（前回予想17,100百万円）

▶ 営業利益：2,600百万円（同2,900百万円）

▶ 経常利益：2,900百万円（同2,900百万円）

▶ 当期純利益：3,400百万円（同2,620百万円）

修正の理由

同社の事業拡大を支える体制強化のための全社費用の増加や、駐車場事業における韓国・インドネシアへの進出に伴う先行投資費用、教育事業・旅行事業を始めとする新規事業の積極推進等により販管費が当初想定よりも増加したこと等により、営業利益予想数値を下方修正した。経常利益については、2015年７月期第２四半期累計期間において投資有価証券売却益280百万円計上したこと、及び円安の進行状況等を勘案し、当初業績予想を修正せず。当期純利益については、上述の「特別利益の計上見込額」に記載の理由により、上方修正した。

2015年3月

2015年3月18日、同社は、連結子会社（日本スキー場開発株式会社）が東京証券取引所マザーズへの新規上場が承認されたことを発表した。上場予定日は2015年4月22日。

日本スキー場開発の発行済株式数3,938,100株に対して、同社は3,320,000株（84.3%）を保有しており、上場に伴って560,000株（及びオーバーアロットメントによる売出し株式数が上限93,300株）を売出す予定。

日本スキー場開発は公募により62,000株の新株発行予定であることから、同社の所有株式割合は66.67%へと減少する見通し（オーバーアロットメント分は非考慮）。

有価証券届出書提出時における想定発行価格3,330円を基に算出される公募による手取概算額は183.9百万円（発行諸費用6百万円控除後）。日本スキー場開発では、子会社のめいほう高原開発における設備投資資金のための投融資に充当する予定としている（2016年7月期に150百万円、2017年7月期に残額を充当）。

また、同社による売出し価額は1,864.8百万円が見込まれている。

日本スキー場開発の大株主（2015年2月時点、千株）

氏名または名称	所有株式数	割合(%)
日本駐車場開発株式会社	3,320	84.30%
Shun Hing Electronic Trading Co., Ltd	100	2.54%
株式会社 Plan･Do･See	100	2.54%
グリーンコア株式会社	100	2.54%
氏家太郎	70	1.78%
鈴木周平	55	1.40%
株式会社ラックランド	33	0.85%
Hotel Lotte Co., Ltd	33	0.85%
高梨光	32	0.81%
宇津井高時	32	0.81%
向所和也	32	0.81%

出所：会社資料よりSR作成

日本スキー場開発の主な設備投資計画（百万円）

会社名	投資予定金額	既支払額	資金調達方法	着手時期	完了予定
鹿島槍	121.0	14.3	自己資金及び借入金	2014年8月	2017年12月
北志賀竜王	179.0	15.9	自己資金及び借入金	2014年8月	2017年12月
川場リゾート	350.5	53.8	自己資金及び借入金	2014年8月	2017年12月
白馬観光開発	459.0	48.9	自己資金及び借入金	2014年8月	2017年12月
めいほう高原開発	418.2	116.3	増資資金、借入金及び自己資金	2014年8月	2017年12月

出所：会社資料よりSR作成

2014年12月

2014年12月22日、同社は、設立日を2015年2月中（予定）とし、インドネシア現地法人（子会社）を設立することを発表した。

子会社設立の目的

同社は、2010年10月のバンコク、2011年6月の上海、2014年7月のソウル現地法人設立しに続き、アジア展開をさらに加速させていくめ、世界第4位の人口を擁し、成長著しいインドネシアに現地法人を設立することとした。

現地法人設立後は、首都ジャカルタを中心としたインドネシアのビルオーナーに駐車場の安全性向上、収益改善およびサービス向上の提案を開始し、数多くの駐車場を所有する企業との提携も視野に入れながら、今後3年間で50 件のプロジェクト受託を目指すとしている。
同社業績に及ぼす影響は、現地法人の設立年度には軽微であるが、中長期的に収益貢献ができるものと同社は考えている。

設立する子会社の概要

▶ 名称：PT. NPD SOLUTIONS INDONESIA

▶ 所在地：インドネシア共和国ジャカルタ市

▶ 事業内容：インドネシアにおける駐車場の管理・運営・コンサルティング

▶ 資本金：100億ルピア （約95百万円）

▶ 大株主及び持株比率： 同社（95.0%）PT. Corfina Mitrakreasi (5.0%)

2014年11月

2014年11月25日、同社は、2014年11月22日22時頃に発生した長野県北部を震源とする地震及びその後の余震による連結子会社日本スキー場開発及びその子会社への影響について同年11月25日8時時点の状況を発表した。

運営するスキー場への影響について

発表によると、地震発生時点は秋季営業期間が終了したリフト運休整備期間であり、人的被害もないとのこと。また、一部ゲレンデにおいて部分的な土砂崩れが確認されたものの、今冬シーズン営業開始までに修復する見込みであり、他運営スキー場においても営業に大きな影響を与える被害は確認されていないとしている。

また、今後については各施設の安全を十分に確認の上、ゲレンデの降雪状況により順次営業を開始する予定。業績への影響については重大な影響を及ぼすことはないと見込んでいるとコメントしている。

2014年10月

2014年10月20日、同社は、連結子会社日本スキー場開発株式会社がめいほう高原開発株式会社の株式を取得し子会社化（同社の孫会社化）することを発表した。同社では今回の孫会社化の意義について、めいほうスキー場の持つ魅力や発展性に着目し、同社との相乗効果を発揮することで国内スキー場業界における競争優位性を確保して更なるサービス及び事業基盤の強化が図れるものと判断した、と述べている。

めいほう高原開発の株式の61.36%を所有へ

めいほう高原開発はめいほうスキー場（岐阜県郡上市）を運営し、名古屋鉄道（東証1部9048）が1,960株（持株比率49.0%）、郡上市が1,320株（同33.0%）の株式を保有。本件契約締結後に実施される第三者割当増資により名古屋鉄道が引き受ける1,280株を含めて、同社が名古屋鉄道の持分3,240株を167百万円（アドバイザリー費用2百万円を含めた取得価額は169百万円）で取得する予定で、異動後の同社の所有割合は61.36%となる見込み。

直近業績は売上高1,081百万円、営業利益109百万円、純資産473百万円

めいほう高原開発は直近3期とも営業黒字であり、直近2期の営業利益率も10%前後であり収益性は悪くない。ただ、これまで手掛けてきたエリア（長野県（白馬村周辺、北志賀高原周辺）・群馬県川場村）とは商圏が異なることから、同社では2015年7月期の業績予想は当初計画のまま据え置くとしている。

めいほうスキー場について

めいほう高原開発は、6本のリフトを有し、ゲレンデは山頂1,600メートルから900メートルのふもとまで4つの初級ゲレンデ（滑走距離560～1,100m）と初級から上級のコースを11本揃える。最大滑走距離は山頂からふもとまでの初級コースで5,000mに及ぶ。

交通アクセスは東海北陸自動車道の郡上八幡IC下車30kmで、名古屋より概ね1時間40分ほど、大阪の吹田ジャンクションからは約3時間と、関西圏からはアクセスがし易い。

（百万円）	FY02/12	FY02/13	FY02/14
売上高	1,012	1,074	1,081
YoY	-	6.1%	0.7%
営業利益	34	105	109
YoY	-	208.8%	3.8%
営業利益率	3.4%	9.8%	10.1%
経常利益	30	103	109
経常利益率	3.0%	9.6%	10.1%
当期利益	17	63	74
当期利益率	1.7%	5.9%	6.8%
総資産	1,767	1,670	1,578
純資産	335	399	473
純資産比率	19.0%	23.9%	30.0%
ROE	-	8.6%	8.5%

出所：会社資料よりSR作成

2014年8月

2014年8月13日、同社は、「連結子会社の増資及び特別利益の計上に関するお知らせ」を発表した。内容は以下の通り。

同社連結子会社の日本スキー場開発社が2014年8月13日を払込期日として実施した第三者割当増資により、2015年7月期決算において、7億円程度の持分変動利益を特別利益に計上する見込みとなった。また、持分変動利益の金額については、2014年9月5日に発表予定の2014年7月期連結業績により変動するとしている。

第三者割当による増資金額は1,171百万円で同社の出資比率は増資前の93.8%から84.4%に低下する。増資の理由としては、「スキー事業拡大のための将来のM&Aに備え、また、財務基盤の強化を図るため」としている。なお、この増資による2014年7月期連結業績への影響はないとのこと。

2014年6月

2014年6月13日、同社は、韓国現地法人を設立することを発表した。

内容は以下の通り。

設立目的

2010年10月にタイ・バンコク、2011年6月に中国上海に現地法人を設立してアジアでの駐車場事業育成を図ってきたが、アジア展開を加速するために韓国ソウルに現地法人「NPD Korea Co., Ltd.」を設立することを決定した。資本金は500百万ウォン（約50百万円）、出資比率は同社が100%、設立は2014年7月中を予定している。また、代表者のジョン・ピルギュ氏は、韓国ソウル出身の1982年生まれで2010年に同社に入社した。

韓国市場

韓国には同社が強みを持つ機械式駐車場が50,000棟以上存在するが、同駐車場を有効利用する環境が未整備であることから、同社では人口1,000万人以上の韓国最大の商業都市ソウルに現地法人を設立し、同国の駐車場事業の育成拡大に取り組む。同社がこれまで日本市場で実践してきた、1）駐車場の需給バランス最適化、2）安全性の向上、3）付加価値の高い駐車場サービス、などの提供を通じて、韓国の交通社会の発展に貢献したい、としている。

今後の見通し

同社では設立後3年間で50棟のビル駐車場の運営管理を手掛けることを目指している。2015年7月期の同社業績に与える影響は軽微であり、中長期的に収益貢献ができると同社ではみている。

2014年5月

2014年5月30日、2014年5月31日付で、常務取締役鈴木周平氏の辞任が発表された。辞任理由として、子会社である日本スキー場開発社の代表取締役として、経営に専念するためとしている。また、取締役辞任後も、法令及び定款に定める取締役の員数は満たしている。

2014年2月

2014年2月27日、同社は、2014年7月期第2四半期決算、及び期末配当予想の修正（増配）を発表した。

2014年7月期の1株あたり期末配当予想は、2.5円から2.7円に修正された。

2013年10月

2013年10月11日、同社は、2013年9月13日に発表した連結子会社である日本スキー場開発株式会社による株式会社エヴァーグリーン・アウトドアーセンターの株式取得および子会社化（同社の孫会社化）について、取り止めることを発表した。

2013年9月

2013年9月13日、同社は、子会社による株式の取得に関して発表した。

同社は、同日開催の取締役会において、連結子会社である日本スキー場開発株式会社が、株式会社エヴァーグリーン・アウトドアーセンターの株式を取得し、子会社化（同社の孫会社化）することについて決議した。株式取得

の理由として、同社グループと親和性が高く、同社グループが注力している白馬エリアでの事業を強化することが可能であるとしている。なお、本件による同社の2014年7月期連結業績へ与える影響については軽微である。

新たな孫会社の概要は以下のようになる。

▶ 名称：株式会社エヴァーグリーン・アウトドアーセンター

▶ 事業内容：外国人向けスキースクールの運営、アウトドアスポーツサービスの提供

▶ 設立年月日：2010年7月1日

株式会社エヴァーグリーン・アウトドアーセンターの2013年5月期実績

▶ 売上高:147百万円

▶ 営業利益:2百万円

▶ 当期純利益:6百万円

▶ 総資産:32百万円

▶ 純資産:22百万円

2013年5月

2013年5月31日、同社は2013年7月期通期会社予想の修正を発表した。

2013年7月期通期会社予想の修正

▶ 売上高：13,510百万円（期初予想13,750百万円）

▶ 営業利益：2,100百万円（同2,320百万円）

▶ 経常利益：2,275百万円（変わらず）

▶ 当期純利益：1,400百万円（変わらず）

修正理由として、同社が指摘しているのは以下1）から3）の要因である。

◤ 1）国内駐車場事業において、上期に予定していた大型新規契約の一部が下期にずれ込んだことや、不動産市況の回復に伴う、ビルの建替えやテナント利用の増加等による物件の解約が計画を上回ったことにより売上高は期初予想を下回る見通し

◤ 2）営業利益は、上記国内駐車場事業売上高の未達や新規契約獲得の営業体制の強化や地方拠点展開の加速等、今後の成長に向けた人員の積極的増員による販管費増加により、当初計画を下回る見込み

◤ 3）経常利益、当期純利益については、不動産市況の回復に伴う、不動産私募ファンドからの物件売却による利益分配や、株式市場の活況による投資有価証券売却益が発生したことにより、当初計画から変更はない

同日、同社は株式の分割及び単元株制度の採用、期末配当予想の修正について発表した。

同社は、2013年5月31日開催の取締役会において、株式の分割、単元株制度を採用することを決議したとしている。同社リリース文によれば詳細は以下の通り。

株式分割

2014年1月31日を基準日、2014年2月1日を効力発生日として、普通株式1株につき100株の割合をもって分割する（発行済株式数は3,445千株から341,062千株へ）。

単元株制度の採用

上記、株式分割の効力発生日（2014年2月1日）をもって単元株制度を採用し、単元株式数を100株とする。

配当予想の修正

1）2013年7月期が過去最高の業績を達成する見込みであること、2）将来必要となる成長のための投資資金においても、一定の手元資金を確保していること、等を理由に2013年7月期の1株当たり期末配当予想について200円から250円に修正するとしている。

2013年5月24日、同社は資金の借入について発表した。

財務基盤の安全性を維持しながら、海外における駐車場の整備・建設やカーシェアリング事業における車両の購入等の今後成長が見込まれる分野への投資を目的として、金融期間5社から23億円の資金を調達するとしている。

- ▶ 借入先： 金融機関5社
- ▶ 借入金額： 23億円
- ▶ 借入金利： 年利１％以下の固定金利
- ▶ 借入期間： 23億円のうち10億円は融資日より5年後、23億円のうち13億円は融資日より7年後

大株主

トヨタ自動車が株主となっているが、これはトヨタ自動車株式会社が情報サイトGAZOOを立ち上げた際、同社のパーキング情報が採用され、それがきっかけとなり、トヨタ自動車が資本参加に応じたことによる。

大株主上位10名	所有株式数の割合
株式会社巽商店	28.56%
トヨタ自動車株式会社	3.45%
日本駐車場開発株式会社	2.99%
岡田建二	2.98%
巽 一久	2.48%
川村憲司	2.37%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2.04%
株式会社メイプルキャピタル	2.03%
杉岡伸一	1.83%
岡田商事株式会社	1.56%
合計	50.31%

出所：会社データよりSR社作成
（2014年7月末時点）

トップ経営者

代表取締役社長の巽一久氏（1968年1月4日生まれ）は、創業者である。

グループ会社

- 日本スキー場開発株式会社：2005年12月に設立した同社出資割合が100%の連結子会社。傘下に株式会社鹿島槍（出資比率100%、鹿島槍スポーツヴィレッジ運営）、株式会社北志賀竜王（出資比率100%、竜王スキーパークを運営）、株式会社川場リゾート株式会社（出資比率99%、川場スキー場を運営）、白馬観光開発株式会社（出資比率95.0%、八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド及び栂池高原スキー場を運営）、株式会社スパイシー（出資比率100%、レンタルスキーショップを運営）を抱える。
- NPD GLOBAL CO.,LTD：2010年9月に設立した同社出資割合49%の連結子会社。アジアにおいて駐車場総合コンサルティングを営むために設立された。傘下にタイで駐車場の総合コンサルティング業務を営むNIPPON PARKING DEVELOPMENT (THAILAND) CO.,LTD（NPD GLOBAL社の出資比率は100%）、SIAM NIPPON PARKING SOLUTIONS（NPD GLOBAL社の出資比率は50.1%）を抱える。
- 邦駐（上海）停車場管理有限公司：2011年7月に中国・上海に設立した出資比率100%の連結子会社。事業内容は駐車場の総合コンサルティング業務。
- 日本自動車サービス株式会社：2011年12月に設立した同社出資割合が100%の連結子会社。カーシェアリング事業を営む。

従業員

2014年7月末時点の同社連結ベースの従業員数は716名（年間平均臨時従業員は1,275名）、単体ベースの従業員数は417名（年間平均臨時従業員は928名）、社員の平均年齢は26.6歳であり、平均勤続年数は2.8年である。

株主還元

収益の大半がノンアセットビジネスより計上されるため、積極的な株主配当を行う傾向にある。会社では、中長期的な事業展開と資本効率を勘案したうえで、毎期の配当方針を決定するとしており、配当性向や株主資本配当率など具体的な数値目標を定めているわけではない。

IR活動

同社は、第2四半期、および決算期の業績発表後に決算説明会を開催しており、IR・投資家情報のウェブサイトを日本語版、英語版で公開している。

ところで

用語集

借上台数

同社と駐車場オーナーとの間で賃貸借契約を締結している台数

貸付台数

月極専用直営物件において、同社と駐車場ユーザーとの間で賃貸借契約を締結している台数

契約率

月極専用直営物件において「貸付台数」を「借上台数」で除した比率

リース賃料

直営事業で駐車場オーナーに対して支払う賃料

企業概要

企業正式名称	本社所在地
日本駐車場開発株式会社	530-0018 大阪府大阪市北区小松原町2番4号　大阪富国生命ビル
代表電話番号	**上場市場**
06-6360-2353	東証1部
設立年月日	**上場年月日**
1991年12月24日	2003年2月18日
HP	**決算月**
http://www.n-p-d.co.jp/index.html	7月
IRコンタクト	**IRページ**
	http://www.n-p-d.co.jp/ir/index.html
IRメール	**IR電話**

株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。SR社の現在のレポートカバレッジは以下の通りです。

株式会社アイスタイル
あい ホールディングス株式会社
株式会社アクセル
アクリーティブ株式会社
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
アートスパークホールディングス株式会社
株式会社イエローハット
イオンディライト株式会社
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社インテリジェント ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社イード
株式会社Aiming
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
亀田製菓株式会社
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
グランディハウス株式会社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
株式会社ココカラファイン
コムシスホールディングス株式会社
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
株式会社ザッパラス
シップヘルスケアホールディングス株式会社
シンバイオ製薬株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
GCAサヴィアン株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー·ディー·マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社ダイセキ
株式会社チヨダ
株式会社ティア
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
長瀬産業株式会社
ナノキャリア株式会社
日進工具株式会社
日清紡ホールディングス株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
日本駐車場開発株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
株式会社VOYAGE GROUP
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社マネースクウェアHD
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を受託するよう各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

株式会社シェアードリサーチ／Shared Research.inc
東京都文京区千駄木3-31-12
http://www.sharedresearch.jp
TEL：(03)5834-8787
Email: info@sharedresearch.jp